GŁOS GOSPODARCZY

WYCHODZI 1-go KAŻDEGO MIESIĄCA

ROK I WARSZAWA, DNIA 1 LUTEGO 1938 R. ZESZYT II

Konto PKO Warszawa Nr. 19218. Redakcja i Admin. Warszawa Królewska 16. Telefony: 6.52-55, 5.22-26

WYDAWCA: FEDERACJA ZRZESZEŃ PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I KOMISANTÓW R. P.

Rękopisów nie zwraca się. Przedruk dozwolony z podaniem źródła. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada

Przedpłata: Kwartalnie zł. 3. Cena zeszytu zł. 1.

KU LEPSZEJ PRZYSZŁOŚCI

Chcemy pisać o handlu — o handlu oczywiście w Polsce, na tle całokształtu naszych stosunków gospodarczych z uwzględnieniem tych charakterystycznych momentów, które naogół mają wpływ decydujący na taki czy inny kierunek rozwoju tej tak wielkiej gałęzi działalności gospodarczej. Chcemy, a jednak nie możemy — albowiem, kiedy bierzemy pióro do ręki, by wywodami programowymi wypełnić pierwsze szpalty naszego miesięcznika, nasuwa się nam podyktowane sceptycyzmem pytanie — czy da się dziś jeszcze napisać coś programowego z dziedziny handlu, coby nie przypominało w większym lub mniejszym stopniu przebrzmiałych już na ten temat dyskusyj na terenie organizacyjnym wzgl. tenoru licznych artykułów, ogłoszonych w prasie codziennej i periodycznej w latach ubiegłych.

Gdybyśmy oczywiście chcieli wyjaśnić ex cathedra doniosłę rolę handlu w nowoczesnym ustroju gospodarczym, gdybyśmy mieli mówić o tym, jak to poniewierana w Polsce „miarka i waga" powoli dopiero zdobywa należną sobie estymę, gdybyśmy wreszcie chcieli sięgnąć do bogatej skarbnicy słusznych postulatów i dezyderatów handlu od wielu lat przezeń wysuwanych, a w dużej mierze jeszcze nie zrealizowanych — to zaprawdę trudno byłoby nam wnieść do naszych wywodów motywy, nieznane sferom zainteresowanym z innych kompozycyj ekonomicznych. Za często te wszystkie sprawy były powtarzane i odgrzewane, aby można im było nadać w jakikolwiek sposób choćby pozory pożądanej świeżości.

Toteż, w myśl naszych na wstępie podkreślonych założeń, chcemy dziś pisać o czymś zupełnie innym, ale o czymś, co ma i mieć musi decydujący wpływ na kształtowanie się naszych stosunków w dziedzinie handlu — a to o atmosferze, która nie sprzyja pomyślnemu rozwojowi handlu, wskutek przenoszenia sądów, opinii, orjentacji, decyzji natury gospodarczej na bardzo niebezpieczny, bo śliski teren rozgrywek, w których przesłanki i wnioski gospodarcze schodzą niestety na drugi i trzeci plan, ustępując pierwszego miejsca czynnikom emocjonalnym.

Oto w krótkich rysach charakterystyka warunków, w jakich handel w Polsce, zamiast żyć i rozwijać się — szamoce się z przeciwnościami natury gospodarczej — przenosząc się z dziedziny pracy, na której według poglądów najwybitniejszych historiozofów spoczywa poprostu posłannictwo pokoju, w dziedzinę, przypominającą dosłownie teren walki z fortami, które się bronią i redutami, które się poddały. Marnotrawstwo energii i kapitału, przy równoczesnym zanikaniu wzgl. pogarszaniu się elementarnych warunków pracy tej tak ważnej gałęzi gospodarstwa narodowego — to antyteza tego, co być powinno, a czego domaga się ekonomia ze swymi twardymi zasadami racji gospodarczej, podyktowanymi nieubłaganą logiką myśli i faktów.

Jest rzeczą jasną i dla wszystkich zrozumiałą, że do każdego zagadnienia można podchodzić bądź od strony rozumowej, racjonalnej, bądź też od strony emocjonalnej. Można więc, oczywiście teoretycznie rzecz biorąc, również i do spraw ekonomicznych podchodzić od jednej z tych stron. Nie należy jednak zapominać o tym, że prawa ekonomiczne wynikają z harmonijnego grania poszczególnych elementów, składających się na różnorodne procesy gospodarcze, które mają swój przewidziany bieg w warunkach pozbawionych działania namiętności. Tam gdzie czynniki emocjonalne — wszystko jedno, z jakich pobudek wynikające, — zaczynają grać, następuje, bo nastąpić

musi, dysharmonizacja procesów gospodarczych, oraz powstają skutki gospodarcze nie powiązane z przyczynami gospodarczymi. W tych warunkach nie może być mowy ani o racjonalnej polityce gospodarczej, ani o jej celowym przeprowadzeniu. Pomiędzy jej zamierzeniami a rezultatami powstaje nieprzewidziana co do rozmiarów przepaść, przekreślająca realne i mozolne wysiłki t. zw. sfer gospodarczych.

Ze wszystkich dziedzin działalności gospodarczej handel posiada najwięcej predylekcji do negowania i odrzucania wszelkich momentów emocjonalnych. W handlu bowiem walka ekonomiczna wyraża się normalnie w współzawodnictwie o kalkulację cen i odpowiednią obsługę rynku. Tymczasem jednak w naszej rzeczywistości gospodarczej walka w dziedzinie handlu sprowadza się do rozwiązywania realnych czy urojonych celów eliminowania jednych, a faworyzowania innych, w imię zasad i haseł, z racją ekonomiczną nic wspólnego nie mających.

W sprawach gospodarczych decyduje normalnie tylko i wyłącznie „co" i „jak" się robi. „Kto" w sensie takim, czy innym jest z punktu widzenia gospodarczego zupełnie obojętne. Pytanie „kto" interesujące jest może z punktu widzenia polityczno-demograficznego, osiągnięcie więc struktury zawodowej w państwie, odpowiadającej pewnym przesłankom polityki demograficznej, może być ideałem, do którego dążyć będą ci lub inni politycy. Nie powinno to jednak mącić normalnego biegu życia gospodarczego poprzez stosowanie środków, które, sięgając gwałtownie, a czasem nawet brutalnie w procesy związane z żywym organizmem gospodarczym, podcinają gałąź, na której siedzimy.

Gdybyśmy więc mieli w krótkich słowach scharakteryzować anormalność stosunków, panujących u nas w dziedzinie handlu, to musielibyśmy stwierdzić, że rację gospodarczą przesłaniają w dużej mierze czynniki emocjonalne, o zasięgu z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego tym bardziej niebezpiecznym, im bardziej ich źródło oddalone jest od ośrodków dyspozycji gospodarczej.

Wydaje się nam, że w chwili obecnej stoi przed świadomym swych środków i celów światem handlowym Polski ważkie zadanie przywrócenia działalności kupieckiej swobody ruchów, nie krępowanych czynnikami emocjonalnymi natury pozagospodarczej. Ponad to ma on zadanie uświadomienia najszerszych warstw społeczeństwa o doniosłej misji gospodarczej handlu, którą spełnić może tylko w atmosferze stwarzającej warunki fair play, że handlem polskim w sensie gospodarczym jest ten handel, który na terenie Polski realizuje zadania wymiany towarowej na rynku wewnętrznym oraz zamienia w czyn program ekspansji gospodarczej Polski na rynkach zagranicznych, że wreszcie w tym zrozumieniu kupcem polskim jest ten kupiec, który, spełniając fachowo swoje zadania zawodowe, godzi je z nakazami dobrze zrozumianej i odczutej etyki ludzkiej i obywatelskiej.

Są to w czasach dzisiejszych, w czasach raczej dyskryminacyj, aniżeli kwalifikacyj — zadania niewątpliwie trudne. Ale świat handlowy, świadomy swych zadań, musi wyeliminować ze swej działalności czynniki emocjonalne, obce istotnej działalności gospodarczej. W przeciwnym bowiem razie fala namiętności zalawszy życie gospodarcze stanie się źródłem chaosu, który dotychczasowe nasze pozytywne rezultaty na odcinku handlowym obróci w niwecz. Do tego zaś w imię racji gospodarczej Państwa żadną miarą dopuścić nie wolno.

Dr. HENRYK STRASBURGER.

POLSKA AUTARKIA

(Odczyt wygłoszony w Zrzeszeniu Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie w dn. 19 stycznia 1938 r.).

Idea współpracy międzynarodowej opiera się na tych samych przesłankach, co zasada podziału pracy wewnątrz społeczeństwa. Każdy naród powinien się przede wszystkim poświęcić tej wytwórczości, do której posiada najwięcej danych naturalnych w samym położeniu geograficznym, klimacie, uzdolnieniu, rozwoju kulturalnym ludności i t. p. Część swoich produktów może on potym wymieniać z innymi krajami na takie, których sam nie posiada, a także na takie, dla których wytworzenia potrzebowałby użyć stosunkowo dużo więcej sił i dużo więcej kapitału od innych narodów. Wtedy zyska nie tylko cała gospodarka światowa, ale każdy poszczególny kraj będzie bogatszy i silniejszy.

Jednak istnieje pewna rozumna granica zasady podziału pracy. Stwierdzić ją można nawet w stosunkach między poszczególnymi ludźmi. Profesorowi filozofii opłaci się niekiedy samemu przyszyć sobie oderwany guzik, zamiast oddawać marynarkę w ręce specjalisty. W życiu międzynaro-

dowym granica taka tymbardziej musi istnieć, należy ją nawet zakreślić niewątpliwie szerzej. Granicę podziału pracy upatrywaćby można dla każdego narodu w konieczności zapewnienia mu pewnej niezależności w stosunku do innych narodów. Żadne państwo nie chce zależeć całkowicie od swoich sąsiadów w zaopatrzeniu żywnościowym czy wojskowym na wypadek wojny, a nawet w czasie pokoju pragnęłoby się uwolnić do pewnego stopnia od skutków możliwych nieurodzajów, monopoli, fluktuacji cen w innych krajach i możliwej presji z zewnątrz. Są to motywy niewątpliwie uzasadnione, jednak zbyt szerokie ich zastosowanie pociąga za sobą wyniki bardzo ujemne. Nastąpić musi z konieczności w tym wypadku znaczne podrożenie kosztów produkcji, o ile kraj nie jest do niej najlepiej przygotowany. Ma to dalsze jaknajbardziej niekorzystne konsekwencje w postaci koniecznego obniżenia potencjału produkcyjnego kraju, jeżeli używa on posiadane przez siebie środki wytwórczości, to jest pracę roboczą i kapitał, w kierunku gospodarczo nieuzasadnionym. Obniżka konsumcji, zmniejszenie realnych płac robotniczych i spadek ogólnego bogactwa narodowego muszą być wynikiem przesadnych dążności autarkicznych narodów.

Czy granica między autarkią a współpracą międzynarodową jest we wszystkich krajach ta sama? W jaki sposób poszukiwać ją dla naszego kraju i dla naszych warunków?

Warunki naturalne dla prowadzenia daleko posuniętej polityki autarkicznej posiadałby kraj o gospodarce idealnie zharmonizowanej i zrównoważonej. A więc gama potrzeb musiałaby znajdować swoje naturalne, a nie sztuczne zaspokojenie w bardzo różnorodnej i rozwiniętej produkcji. Istniałaby wtedy niezależność od przywozu z zewnątrz. Ale produkcja w żadnej dziedzinie nie powinnaby przewyższać potrzeb wewnętrznych, bo wywołałoby to konieczność wzmożonego eksportu. Również powinna istnieć idealna harmonia między poszczególnymi środkami produkcji. Żadnego surowca nie powinno być zawiele ani za mało. Ilość siły roboczej i posiadanych kapitałów oraz istniejący między nimi stosunek powinny odpowiadać potrzebom kraju. Zachodzi jeszcze pytanie, czy dynamika rozwojowa, postęp, nowe wynalazki i nowe potrzeby nie rozsadziłyby szybko takiej równowagi, nawet gdyby ona gdzieś powstać i istnieć przez czas jakiś mogła. W ostatnich latach poszukuje się podobnych terytoriów w teorii i w praktyce, dąży się do tworzenia bloków państw na zasadzie wspólnoty interesów gospodarczych lub też wysuwa się koncepcje wielkich tworów gospodarczych w rodzaju Paneuropy, Panameryki, Eurazji i innych nowych imperiów gospodarczych. Jednakże i one w pewnym tylko stopniu potrafiłyby zaspokoić w swoich rozległych granicach tendencje autarkiczne.

Polska nie jest krajem harmonii. Jako państwo o charakterze geograficznie przejściowym między zachodem a wschodem, jest to raczej kraj dysproporcji, jak to w swoim czasie określił i uzasadnił p. wicepremier Kwiatkowski. A więc przedewszystkim istnieje dysproporcja o rozmiarach najgroźniejszych ze wszystkich: wielka dysproporcja między siłą roboczą pożądającą pracy, a rozporządzalnym kapitałem potrzebnym dla zaopatrzenia ludności w warsztaty pracy i środki produkcji. Ekonomiści w różny sposób poszukiwali formuły, któraby określiłaby ten stosunek w Polsce i w innych krajach. Metody tych obliczeń mogły być różne, ale wynik zawsze jest ten sam. Stosunek przedstawia się w Polsce w sposób tak niekorzystny, jak w żadnym chyba kraju. Skąd wziąć kapitały brakujące, czy dokąd w ostateczności usunąć nadmiar ludności? To jest podstawowe pytanie polskiej gospodarki. Należy poczynić wielkie wysiłki, celem częściowego choćby usunięcia tej dysproporcji własnymi siłami przez stopniowe tworzenie własnych kapitałów. Ale czy dla dotrzymania biegu w międzynarodowym wyścigu gospodarczym, politycznym i wojskowym możemy zrezygnować w tej dziedzinie ze współpracy międzynarodowej? Czy możemy czekać na wzrost kapitałów własnych? Czy istotnie zdołaliśmy już w czasie naszej niepodległości powiększyć kapitał rodzimy zatrudniony w produkcji?

Właściwa granica naszej autarkii finansowej, która powinna nam przyświecać jako ideał przyszłości, musi być zakreślona obecnie z uwzględnieniem konieczności obrony własnej ludności przed największym nieszczęściem ludzkim: bezrobociem zupełnym lub nieproduktywnym wegetowaniem na wsi.

Również w dziedzinie surowców nasze zapotrzebowanie nie pokrywa się bynajmniej z zaofiarowaniem. Dowodzi tego wielki odsetek obrotu surowcami zarówno w przywozie, jak w wywozie polskim. Jednych surowców nie posiadamy, innych mamy zawiele. Nie posiadamy surowców włókienniczych i hutniczych w dostatecznej ilości, lecz mamy nadmiar węgla i niektórych artykułów rolniczych. Zdaje się, uświadomiliśmy sobie w ostatnim czasie już dostatecznie, że wysunięte przez nas niedawno postulaty kolonialne nie poprawiłyby, lecz raczej pogorszyłyby sytuację, bo wywołałyby nowe zapotrzebowanie na kapitał, a w nieznacznych tylko rozmiarach stworzyćby mogły nowe źródła surowcowe lub też tereny emigracyjne.

Również naturalna harmonja między wytwórczością a spożyciem krajowym wydaje się daleką od rzeczywistości. Natrafiamy tu między innymi na wiele już dyskutowany, a ważny problemat stosunku między Polską A. a Polską B. Ożywienie wymiany między uprzemysłowionym zachodem, a zacofanym i wyłącznie prawie rolniczym wschodem Polski jest dziejowym i wielkim problematem polskiej polityki gospodarczej. Jest to, jak wykazała historia gospodarcza dawnej Polski, bynajmniej nie jakaś sztuczna, ale naturalna i konieczna koncepcja gospodarczej unifikacji wschodnich i zachodnich ziem Rzeczypospolitej. Ale dla swojego urzeczywistnienia wymagała ona dawniej wieków, a obecnie wprawdzie niewątpliwie szybciej, ale wszak nie w ciągu zbyt krótkiego czasu może być realizowana. Tymczasem musimy pogodzić się z faktem, że wewnętrzny rynek Polski jest szczupły i płytki, że udział ludności wschodniej w wewnętrznej wymianie towarowej jest znikomy i że przemysł zachodni potrzebuje dla swojego dalszego ro-

zwoju zewnętrznych rynków zbytu, tak samo jak w całym szeregu artykułów uzależnieni jesteśmy od dostaw zagranicznych. Dziedziną, w której posiadamy dogodne dla siebie warunki zastosowania autarkii, jest możność wyżywienia kraju własnymi środkami. Przywóz artykułów żywnościowych do Polski wynosi znikomy odsetek ogólnego przywozu, znacznie mniejszy aniżeli w innych krajach. Na skutek tego przywóz Polski jest względnie elastyczniejszy, aniżeli w tych krajach, dla których przywóz żywności koniecznym jest dla istnienia. Łatwiej jest przez ograniczenia przywozu zahamować przywóz maszyn, środków produkcji i artykułów gotowych potrzebnych dla podniesienia stanu kulturalnego kraju, aniżeli zamknąć import środków niezbędnych dla aprowizacji. Ale te warunki kryją w sobie pewne niebezpieczeństwo, bo umożliwiają ograniczenia przywozowe, kosztem zmniejszenia siły produkcyjnej i stanu kulturalnego kraju.

Zdaje się zatym, że obecne naturalne nasze warunki, wynikające z naszych zasobów przyrodzonych i finansowych, z potrzeb i stopnia rozwoju gospodarczego i kulturalnego naszego kraju, nie stanowią dogodnych, a nawet możliwych podstaw dla podejmowania prób daleko posuniętej autarkii, jak to ona się przejawia u niektórych naszych sąsiadów i w innych krajach europejskich.

Trzeba bezstronnie skontatować, że idea autarkii nie była i nie jest w Polsce wysuwana zasadniczo jako cel naszej polityki ani przez życie gospodarcze, ani też przez czynniki oficjalne. W szczególności na forum międzynarodowem bronimy raczej zasady współpracy międzynarodowej i potępiamy hasła autarkii.

Pomimo to nasz udział w handlu międzynarodowym jest tak nikły, jak prawie w żadnym kraju, czy to o liberalnych czy o autarkicznych tendencjach. Autarkiczne Niemcy posiadały w r. 1935 obrót międzynarodowy w wysokości 269 zł. na głowę, hołdujące mistyce samowystarczalności Włochy — 96 zł. a przyznająca się do liberalizmu Polska — 53 zł. W epoce kryzysu ten dystans w porównaniu z innymi narodami, w szczególności także w porównaniu z Niemcami, nie zmniejszył się lecz jeszcze pogłębił. Statytyka naszych obrotów zagranicznych zdaje się nas piętnować jako stanowczych zwolenników autarkizmu, zwolenników tak zdecydowanych, jak prawie w żadnym kraju, nie wyłączając krajów o życiu gospodarczym daleko mniej rozwiniętym od Polski.

Nie wiadomo, czy w tych warunkach słusznym jest poszukiwanie powodu tego stanu rzeczy w postępowaniu innych państw, zmuszających nas rzekomo swoją polityką autarkiczną do stosowania podobnych także metod. Może nie jest właściwym przypisywanie również winy za naszą sytuację, czy to państwom wierzycielskim, czy też krajom silniejszym gospodarczo, od których powinnaby jakoby w pierwszej linii wyjść inicjatywa podwyższenia zewnętrznego obrotu handlowego.

Istniejący u nas stan rzeczy jest niewątpliwie w znacznym stopniu wynikiem czasami świadomych, a czasami również nieświadomych tendencyj autarkicznych naszej polityki gospodarczej. Braki aprowizacyjne pierwszego okresu naszej niepodległości, trudności związane z utworzeniem własnej waluty, wojna celna z Niemcami, niezwykle głęboki cykliczny kryzys gospodarczy, który zbiegł się z jednoczesnym kryzysem agrarnym, wyścig zbrojeń naszych sąsiadów i przykłady ich haseł autarkicznych odwróciły niestety naszą uwagę od istotnych handlowych celów naszej polityki, skierowały ją w kierunku nadmiernej reglamentacji i coraz większego odseparowania jej od gospodarki światowej. Absolutny, czy też choćby względny liberalizm gospodarczy zmusza własną wytwórczość do zmierzenia swoich sił z gospodarką innych państw, do wytrzymania konkurencji innych krajów i do rozwoju w pierwszej linii gałęzi wytwórczości, posiadających w kraju naturalne, niewątpliwe warunki rozwoju. Ku nim zmierza kapitał i siła robocza, którą rozporządza dany kraj. Liberalizm gospodarczy jest jedynym nieomylnym kontrolerem i sprawdzianem właściwego kierunku rozwoju gospodarczego. Niestety, Polsce nigdy nie było danym przejść przez podobny okres liberalizmu. Fakt ten niesłychanie utrudnia i komplikuje zadanie właściwego pokierowania naszą polityką gospodarczą, znalezienia i pogłębienia jej naturalnych warunków rozwoju związanych z życiem, a nie z abstrakcyjną, często błędną koncepcją.

Polityka gospodarcza każdego państwa rozporządza środkami, władnymi całkowicie zmienić i odwrócić naturalne warunki rozwoju gospodarczego. Wytwórczość, nie posiadająca żadnych naturalnych warunków rozwoju, może się stać na skutek zabiegów państwa najrentowniejszą i odwrotnie. Środkami polityki handlowej moglibyśmy — żeby sięgnąć do absurdalnego przykładu — rozwinąć u nas fabrykację win i samochodów, a zabić produkcję ziemniaków czy żyta. Czym bardziej jednak sztuczna rentowność odbiegać będzie od rentowności naturalnej, przyrodzonej, od warunków kraju, tym bardziej zmniejszać się będzie ogólna wartość produkcji krajowej. Coraz wyższe staną się koszty produkcji, coraz trudniejszy eksport, coraz bardziej stają się potrzebne dla ratowania bilansu ograniczenia importu. Tymczasem upadający import hamować musi jednocześnie wywóz z danego kraju i w ten sposób pogłębić się musi autarkia krajowa.

Należy sobie zdać sprawę, że z motywów zarówno gospodarczych jak i pozagospodarczych powrót w tej chwili do zasad wolnego handlu byłby niemożliwy. Należy sobie jednak uświadomić, że autarkiczne tendencje polityki handlowej wpłynąć muszą na zmniejszenie produktywności naszej gospodarki, a zatym też na zmniejszenie dochodu społecznego. Tymczasem zwiększenie dochodu społecznego jest najważniejszą naszą sprawą zarówno dla naszej polityki zagranicznej, jak i dla obronności naszego kraju. Wzgląd na dochód społeczny powinien być podstawą i głównym motywem naszej polityki gospodarczej. Autarkia dochód ten zmniejsza, dla tego tendencje autarkiczne winny być hamowane, a środki odseparowania gospodarki światowej stosowane tylko w razie istotnej konieczności. Reglamentacja, jeżeli nie ma zabijać produkcji krajowej, nie może iść w poprzek naturalnym

tendencjom rozwojowym, wynikającym ze stosunku gospodarki krajowej do gospodarki światowej. Istotne siły i tendencje gospodarcze kraju, które przy polityce liberalnej mogłyby się najlepiej wykazać i ujawnić, muszą być przez politykę handlową rozwijane i popierane, nie zaś hamowane. Musimy pamiętać, że handel zagraniczny stwarza dla kraju nowe wartości oraz że jest takim samym producentem i twórczym czynnikiem, jak rolnictwo i przemysł.

Dr. J. M.

Miraże kolonialne

Ku końcowi ubiegłego i na początku bieżącego stulecia państwa europejskie ogarnął głód przestrzeni, nie notowany od epoki wielkich odkryć. W gorączkowym wyścigu, jak gdyby gnane jakimś „horror vacui", większe i mniejsze państwa dokonały podziału „wolnych" obszarów na naszym globie. „Wolnych", to znaczy nie objętych jeszcze w posiadanie przez żadne państwo cywilizacji zachodniej. W wyścigu tym o niepodzielone terytoria Afryki, Oceanii, a nawet stref podbiegunowych, obok starych państw kolonialnych — Portugalii, Hiszpanii, Holandii, Wielkiej Brytanii, Francji — startują również nowicjusze — Belgia, Niemcy, Włochy (wskrzeszające dawne tradycje Wenecji, Genui, Florencji i Pizy) oraz Stany Zjednoczone A. P. Podziału dokonano sumiennie, nie zostawiając ani jednego „wolnego" skrawka ziemi. Gdyby nie poparcie potężnej Unii Amerykańskiej, nie ostałaby się też w tym wyścigu „regenerowana" republika murzyńska w Afryce, Liberia. Oprócz niej, obronną ręką z wielkiej opresji wyszła też Abisynia, której darowano jeszcze 36 lat niepodległego życia w XX stuleciu.

Gdy więc wybiła godzina wielkiej wojny światowej, gigantyczna walka nie toczyła się już o „wolne" przestrzenie, lecz o *nowy podział* świata, o hegemonię nad nim. To jest istotna cecha imperializmu najświeższej daty. Podbój Mandżurii przez Japonię, Abisynii zaś przez Włochy — to dalsze odgłosy tych niedawnych, a tak potężnych zmagań. Jednym z rozdziałów walk o supremację światową jest również międzynarodowa wojna, tocząca się już od półtora z górą roku na polach nieszczęśliwej Hiszpanii. W walkach, których jesteśmy świadkami, z potęgą państw zwycięskich w wielkiej wojnie ściera się pośrednio prężny imperializm państw, które, jak Niemcy i Włochy, dopiero w drugiej połowie ubiegłego stulecia osiągnęły ostateczne zjednoczenie narodowe lub, jak Japonia, w tym właśnie czasie ocknęły się z długotrwałego letargu. Kraje te, z powyższych przyczyn spóźniwszy się w wyścigu o podział świata, w końcu XIX wieku musiały pożądliwie przyglądać się temu, jak co smaczniejsze kąski innym przypadały w udziale. Ci „inni", a więc przede wszystkim Wielka Brytania z dominiami i Francja, wyszli z wojny 1914 — 1918 r. nietylko zachowując swój olbrzymi stan posiadania, lecz na rachunek pokonanych Niemiec i Turcji wydatnie pomnożywszy nadto swe już przed wojną nader rozległe posiadłości zamorskie. Są to tedy kraje nasycone lub nawet przesycone koloniami i surowcami egzotycznymi.

O nich to właśnie mówił sir Samuel Hoare, ówczesny minister spraw zagranicznych Wielkiej Brytanii, gdy we wrześniu 1935 r., inicjując dyskusję w sprawie surowców na pamiętnym „abisyńskim" posiedzeniu Ligi Narodów, dzielił narody świata na „haves" i „have nots", a więc na posiadające surowce podzwrotnikowe i ich nie posiadające. Dyskusja, przed dwoma z górą laty rozpoczęta nad modrym Lemanem, toczy się po dzień dzisiejszy. Towarzyszył jej początkowo stentorowy bas dział włoskich, rozbrzmiewający na wielkich obszarach państwa Negusa Negesti, akompaniowały potym detonacje bomb, zrzucanych z samolotów włoskich i niemieckich na miasta hiszpańskie, katalońskie i baskijskie, dodawały jej swoistego posmaku okrzyki „banzaj", wznoszone przez żołnierzy państwa Wschodzącego Słońca, zdobywających Szanghaj, Nankin, Tsingtau... Takim to przemianom ulega czasami dyskusja, w której „głodni" możliwie najdobitniejszymi dowodami pragną trafić do przekonania „sytym".

Ale ci, co biorą udział w dyskusji, uciekają się nietylko do ciężkich argumentów pocisku, bomby, czy karabinu maszynowego. Nie gardzą oni również i bronią lżejszego nieco kalibru. Niemcy nprz., poza udziałem w hiszpańskiej wojnie domowej, godzącej w komunikacje morskie Wielkiej Brytanii i Francji, rozpętały ostatnio prawdziwą wojnę werbalną o zwrot utraconych w myśl traktatu wersalskiego posiadłości kolonialnych. Posługują się przytym przede wszystkim argumentami gospodarczymi i demograficznymi, podkreślając przeludnienie Rzeszy i brak dostępu do surowców podzwrotnikowych. Mussolini z kolei, który po podboju Abisynii oznajmił, że Włochy są już krajem „nasyconym", w październiku r. ub., z okazji piętnastolecia marszu na Rzym, poparł roszczenia kolonialne Niemiec, mówiąc, iż „należy im się miejsce pod słońcem Afryki".

Dyskusja kolonialna trwa nadal w rozmaitych aspektach. Oprócz Niemiec, w debatach słownych na forum Ligi Narodów i w prasie zabrały głos i inne państwa, podkreślając swe potrzeby kolonialne dla lokowania za morzami nadmiaru ludności i uzyskiwania surowców egzotycznych.

Jak to przed chwilą nadmieniliśmy, Włochy— utrzymujące, że pokrzywdzono je przy podziale terytorialnych łupów wojennych — uznały, iż ich głód przestrzeni nasyciła już zdobycz abisyńska. Warto tedy zastanowić się nad zagadnieniem, czy posiadanie przez państwo cywilizacji europejskiej rozległych terenów w ciepłych krajach jest z reguły samo przez się czynnikiem prosperacji gospodarczej. Innymi słowy — czy kolonie własne w strefach podzwrotnikowych są gwarancją przyśpieszenia tętna życia gospodarczego w kraju macierzy-

stym przez ułatwione dostawy surowców zamorskich i odprężenie w stosunkach wewnętrznych metropolii, spowodowane przez odpływ do tych kolonii nadmiaru ludności, nie znajdującego obecnie ujścia wobec powszechnych zakazów imigracyjnych i co raz szczelniejszego odgradzania się poszczególnych państw od świata zewnętrznego?

Jeżeli Włochy uznały się za zaspokojone dopiero po podboju 900.000 km². ziemi etiopskiej, to do krajów „nasyconych“ w zakresie potrzeb kolonialnych niewątpliwie należy Portugalia. Kraj ten ma nietylko teraźniejszość kolonialną, lecz i wielką przeszłość pionierską na tym polu. Dwie siostrzyce iberyjskie, Portugalia i Hiszpania, na przełomie wieków średnich i nowych torowały drogi zamorskiej ekspansji europejskiej. Krzysztof Kolumb, Bartolomeo Diaz, Vasco de Gama, Ferdynand Magelan — to nietylko odkrywcy nowych światów, lecz i twórcy naszej współczesności. Ich to sile wyobraźni, nieustraszonej odwadze i nieustępliwej woli zawdzięczamy wspaniałe rozszerzenie *ekumeny* ku końcowi XV i na początku XVI wieku. Panujące stanowisko w świecie ich krajów ojczystych iub przez nich za ojczyste uznanych było wówczas tak niewątpliwe, że w 1494 r. papież Aleksander VI Borgia orzekł, iż wszystkie nowoodkryte obszary na wschód od południka capverdyjskiego należą do Portugalii, na zachód zaś od tej linii — do Hiszpanii. Interesującej nas tutaj Portugalii, której podróżnicy za czasów infanta Henryka Żeglarza (1394 — 1460), protektora nawigacji dalekomorskiej, pierwsi dotarli do Azorów i na Maderę oraz okrążyli zachodnie wybrzeże Afryki aż po Zielony przylądek, przypadają tedy w udziale terytoria afrykańskie, Indie Wschodnie z Cejlonem i olbrzymia Brazylia na kontynencie południowo-amerykańskim, odkryta w r. 1500 przez Gabrala. W dalszym tryumfalnym pochodzie na Wschód Portugalczycy zdobywają Goa w Indiach Wschodnich, gdzie zakładają swój główny orientalny punkt oparcia, a nadto Malakkę i wyspę Ormuz, aby w r. 1521 poprzez archipelag Malajski dotrzeć do Moluków, gdzie spotykają się z wyprawą swego ziomka Magelana, który z polecenia dworu hiszpańskiego odbywał podróż do Indii Wschodnich po okrążeniu południowego cypla Ameryki.

Była to epoka, w której szał romantyczny, awanturniczość konkwistadorów oraz wyrachowana trzeźwość kupiecka podały sobie ręce, aby skruszyć łańcuchy średniowiecza i rozepchnąć wąskie granice ówczesnego świata. W tej akcji Portugalii przypadła czołowa rola. Niwecząc władzę mahometan w Afryce i Indiach Wschodnich, Portugalczycy niszczą jednocześnie monopol Arabów na pośrednictwo pomiędzy Wschodem a Zachodem. W spuściźnie po Maurach Luzytańczycy przejmują złoża (odgrywających podówczas tak wielką rolę) szlachetnych kruszców w Afryce i na wyspach azjatyckich oraz plantacje korzeni na Molukach, z cenionym wtedy na wagę złota pieprzem na czele. Złoto odkryto później również i w Brazylii. Handel korzeniami był zajęciem niebywale korzystnym, przynosił bowiem w owych czasach sześciokrotne conajmniej zyski. Ale i w innej jeszcze dziedzinie Portugalczycy zajęli miejsce Arabów. Obejmują po nich również i niezmiernie intratny handel niewolnikami: Portugalczycy to w r. 1501 dostarczają pierwsze transporty Murzynów do Indii Zachodnich i Brazylii.

Biorąc to wszystko pod uwagę, mogłoby się zdawać, że z potęgą i bogactwem Portugalii w wieku XVI nic — oprócz hiszpańskiego imperium Karola V-go („słońce w nim nie zachodziło“) — mierzyć się nie mogło, że pilnując zazdrośnie monopolu handlu ze swymi posiadłościami za oceanem, kraj ten będzie dalej urastać w potęgę i pomnażać swój dobrobyt.

Powodzenie Portugalczyków spędza jednak sen z powiek Holendrów, którzy z bronią w ręku wypierają ich krok za krokiem ze wschodnich pozycji. Holendrzy sadowią się w południowej Afryce (przodkowie dzisiejszych Burów - Afrykandrów), zdobywają Cejlon, wybrzeże wschodnio-indyjskie, wreszcie wyspy Zundzkie i Moluki, aby znaczną część swych zdobyczy terytorialnych odstąpić z kolei pod przymusem rodzącej się nowej potędze morskiej — Anglii. Niewielki lud portugalski, nie przekraczający podówczas miliona, nie mógł się ostać w walce wobec Holendrów i Anglików. W połowie XVII stulecia, przy udziale znakomitego inżyniera i admirała polskiego, Krzysztofa Arciszewskiego, będącego w służbie Holenderskiej Kompanii Indii Zachodnich, Holendrzy usiłowali nawet odebrać Portugalii Brazylię, lecz zamiary te spełzły na niczym. Brazylia pozostała kolonią portugalską aż do roku 1822, kiedy to oddzieliła się od macierzy bez wszelkiego gwałtu, „niby owoc dojrzały, spadający z drzewa“.

Znacznie wcześniej jednak Portugalia utraciła swe znaczenie i uprzywilejowaną pozycję w świecie, wpadając w zupełną zależność gospodarczą, a przez nią i polityczną od Anglii. Przyczynia się do tego w niemałym stopniu zawarty w r. 1703 i obowiązujący do r. 1836 t. zw. układ Methuena, o którym to układzie Sombart powiada, że stanowi on „prawdziwy majstersztyk (angielskiego) obłudnego łajdactwa“. Układ ten, mający pozory przywileju handlowego dla Portugalii, stał się pompą, przez którą w czasach niepodzielnie panującej polityki merkantylistycznej portugalskie złoto odpływało do Anglii, nie zasilając gospodarstwa swego kraju, lecz stwarzając podwaliny potęgi Wielkiej Brytanii.

Ale gdy już nawet minął okres wspaniałości i blasku kraju Luzytańskiego, gdy Brazylia oderwała się już od metropolii, Portugalia zachowała jeszcze pokaźne imperium kolonialne: w Afryce, oprócz Azorów i Madery, wyspy Zielonego przylądka, Ś-tego Tomasza i Principe oraz część Gwinei, na południowym zaś zachodzie Angolę z Benguelą i na południowym wschodzie — Mozambik. Ponadto w Azji nieliczne ślady minionej wspaniałości — Damao, Diu, Salzete i Goa w Indiach, słynne z handlu opium Macao w Chinach oraz część Timoru i wyspę Kambing w Indonezji. Posiadłości te Portugalia zachowała do dziś dnia, w 1875 r., w czasie wspomnianego na wstępie „wyścigu“, zaokrągliwszy należące do niej w południowej Afryce na

zachodzie i wschodzie wybrzeża do rozmiarów wielkich terenów kolonialnych.

W krótkim zarysie postaraliśmy się oddać najważniejsze momenty wzlotu wzwyż małego kraju iberyjskiego. A teraz garść danych o współczesnej nam Portugalii.

Wraz z Maderą i Azorami, wchodzącymi administracyjnie w skład metropolii, zajmuje ona obszar 92.157 km.² Obszar ten miał w r. 1934-ym 7.200.000 mieszkańców, co stanowi przeciętnie 78 mieszkańców na 1 km². (Polska w r. 1934 — 86 mieszk. na 1 km²). Stosunkowo bardzo znaczny przyrost naturalny ludności wynosił w tym samym 1934 r. 11.8‰ (Polska w r. 1934 — 12.1‰). Portugalia liczy 60% rolników, 20% zatrudnionych w przemyśle i rzemiosłach (Polska zawodowo czynnych 60.6% w rolnictwie, 19.4% w przemyśle).

Wiemy już, że Portugalia zachowała dotychczas bardzo rozległe posiadłości kolonialne. Portugalska Afryka Zachodnia (Angola z Benguelą) zajmuje obszar 1.256.000 km.². Liczba mieszkańców tej kolonii wynosiła w r. 1934-ym 3.098.000, przeciętnie mniej niż 3 mieszk. na 1 km.². Na ludność tę składają się przeważnie Murzyni Bantu, Portugalczyków jest zaledwie około 6000.

Portugalska Afryka Wschodnia (Mozambik) zajmuje 771.000 km.². W r. 1934 liczba mieszkańców równała się 4.028.000 (5 na 1 km.²) z przytłaczającą przewagą Murzynów szczepu Bantu. W 1928 roku w kolonii mieszkało zaledwie 14.162 Portugalczyków.

Łącznie tedy dwie wielkie podzwrotnikowe kolonie afrykańskie Portugalii zajmują obszar dwóch milionów z górą km.², *dwudziestodwukrotnie* przewyższający powierzchnię metropolii. Na tym ogromnym obszarze mieszka maleńka garstka Portugalczyków, stanowiąca znikomy wprost odsetek ludności zarówno kraju macierzystego, jak i obu kolonii.

A należy tu stwierdzić, że Portugalia współczesna, mimo swej świetnej przeszłości, jest krajem ubogim o wielkim napięciu wysiedleńczym. Hipolit Gliwic podaje, że w ciągu 78 lat (1855 — 1932) wyemigrowało z niej 1.793.700 mieszkańców, czyli *czwarta* część ludności według stanu z r. 1932.

Już z przytoczonych wyżej liczb, dotyczących ludności portugalskich kolonii w Afryce, wiemy, że wychodźtwo z kraju macierzystego nie kierowało się do tych kolonii. Otóż blisko ¾ emigrantów, którzy w ciągu owych 78 lat opuścili Portugalię, pochłonęła pobratymcza Brazylia, z górą 15% zaś Stany Zjednoczone (częściowo Hawaje) i Argentyna z przytłaczającą jednak przewagą Stanów. W okresie ostatniego kryzysu Brazylia zamyka granice przed imigracją portugalską, wywołując gwałtowne skurczenie się emigracji z opisywanego kraju. Ciążenie Portugalczyków ku pobratymczej zamorskiej Brazylii objaśnia się jednością językową, odgrywającą wielką rolę wśród składających się w znacznej mierze z analfabetów wychodźców portugalskich. Spadek wychodźtwa do Brazylii nie wywołał zwiększenia się ruchu przesiedleńczego do własnych kolonii w Afryce, gdyż i tutaj sprawdza się pewnik, że kraje podzwrotnikowe nie nadają się do *masowego przyjmowania emigracji osadniczej*, opuszczającej kraje strefy umiarkowanej. Należy też w nawiasach zwrócić uwagę na to, że Portugalska Afryka Wschodnia znajduje się w najbliższym sąsiedztwie głośnego w ostatnich czasach Madagaskaru, gdyż od tej wielkiej wyspy dzieli ją tylko cieśnina Mozambicka. Zarówno Angola, jak i Mozambik znajdują się w strefie podzwrotnikowej na tej samej w przybliżeniu szerokości geograficznej, co i Madagaskar.

Skoro tedy imperium kolonialne w Afryce nie służy macierzy portugalskiej za zapasowy rezerwuar dla nadmiaru ludności, to może przynosi jej korzyści materialne w obrocie gospodarczym? Wszak Portugalczycy, mając za sobą tak świetną przeszłość kolonialną, nie są nowicjuszami w tej dziedzinie. Otóż wywóz z Portugalskiej Afryki Wschodniej do Portugalii (surowce podzwrotnikowe!) wzmaga się coprawda ostatnio, lecz mimo to ogólny przywóz z własnych kolonii do kraju macierzystego, wynoszący w r. 1920-ym 3.5% całego importu, wzmógł się w rekordowym roku 1934 do 10.6% zaledwie. Należy tu wziąć pod uwagę, że Afryka Wschodnia np. ulokowała w metropolii w r. 1933 prawie połowę, gdyż 45.7% swego wywozu, co jednak w ogólnym obrazie importu do Portugalii dało tak nikły efekt.

W grudniu r. ub. bawił w Warszawie profesor lizbońskiego uniwersytetu Fernando Emygdio da Silva, wicegubernator portugalskiego banku biletowego. W wywiadzie, udzielonym „Kurierowi Polskiemu", prof. da Silva oświadczył, że kolonie są dla Portugalii ciężarem, gdyż przynoszą znaczne straty i że zachowanie ich połączone jest dla kraju „z wielkim wysiłkiem, wielkim poświęceniem".

Tak oto w krótkim szkicu przedstawiają się sprawy kolonialne w kraju „nasyconym" z dawien dawna, nie uskarżającym się zazdrośnie na brak posiadłości kolonialnych. Może ma tedy słuszność francuski protagonista nowoczesnej sprawy kolonialnej, Jules Ferry, gdy powiada: „Les colonies sont, *pour les pays riches*, un placement de capitaux des plus avantageux". Dla państw bogatych, zasobnych w kapitały... Doświadczenie starych państw kolonialnych uczy, że metropolia powinna nie tylko czerpać korzyści ze swych kolonii, lecz dawać im też wzamian ekwiwalent. Musi przeto rozporządzać odpowiednimi środkami do zagospodarowania posiadłości zamorskich. Pieczone kolonialne gołąbki nie lecą same do gąbki. Jeżeli kraj macierzysty nie może sprostać temu elementarnemu zadaniu, grozi mu nieuchronna utrata posiadłości kolonialnych lub w najlepszym wypadku wegetacja kolonialna, jaką widzimy w Portugalii. Mówiąc o konkretnych przykładach — utrata prawie całego imperium kolonialnego przez Hiszpanię, oderwanie się Stanów Zjednoczonych od Anglii i Brazylii od Portugalii jest tego najdobitniejszym dowodem.

Mechaniczny przymus w sprawach kolonialnych i emigracyjnych nic nie wskóra, gdyż może być skuteczny na krótką ledwo metę. Egzaltacja nacjonalistyczna nie jest też wystarczającą sprężyną w tych sprawach. Wspaniała przeszłość i mizerna teraźniejszość Portugalii i jej imperium kolonialnego niechaj stanowi memento dla zwolenników zamierzeń, podyktowanych przez ową egzaltację.

Dr. ADOLF ATLAS.

Ku odbudowie rynku kapitałowo-kredytowego w Polsce

Jest rzeczą w świecie myśli ekonomicznej bezsporną, iż w nowoczesnym ustroju gospodarczym prawidłowe funkcjonowanie różnorodnych procesów w dziedzinie produkcji i wymiany, nie jest do pomyślenia bez właściwego oparcia o sprawnie działający aparat kredytowy. Jeżeli zaś chodzi znowu o prawidłowe funkcjonowanie kredytu, to musi istnieć pewna równowaga w dziedzinie kredytu krótkoterminowego i kredytu długoterminowego, w przeciwnym bowiem razie nie może być mowy o osiągnięciu przez każdy z tych działów kredytu, wyznaczonego mu przez życie gospodarcze istotnego celu. Na czem wspomniana równowaga polega? Oczywiście nie na tym, że musi być pewna współmierność między stanem liczbowym obu tych działów kredytu i pewna równomierność w dziedzinie ich ewolucji. Stosunek sum kredytu długoterminowego i kredytu krótkoterminowego nie wymaga bynajmniej utrzymania pewnych norm. Jeżeli mówimy o równowadze, stanowiącej założenie harmonijnej współgry wspomnianych dwóch działów działalności kredytowej, to mamy na myśli zupełnie co innego. Chodzi mianowicie o to, iż tylko przy prawidłowo funkcjonującym kredycie długoterminowym, umożliwiającym potrzebne i pożądane inwestycje na odcinku przedsiębiorczości gospodarczej, możliwe jest prawidłowe funkcjonowanie kredytu krótkoterminowego. Natomiast jeżeli kredyt długoterminowy szwankuje, jeżeli życie gospodarcze nie może znaleźć w drodze normalnej dla kredytów długoterminowych przewidzianej, t. j. w drodze emisyjnej, odpowiednich środków dla swoich potrzeb inwestycyjnych, to siłą rzeczy musi sięgać do kredytów długoterminowych w formie najmniej odpowiedniej i dla życia gospodarczego najbardziej szkodliwej, to jest w formie kredytów krótkoterminowych zaciąganych a priori w tym celu, aby je na dłuższą metę prolongować. W tych warunkach kredyt krótkoterminowy ulega wynaturzeniu. Środki przeznaczone dla ożywienia normalnych obrotów gospodarczych ulegają w dużej mierze zamrożeniu, a wynik rozwoju stosunków w tej dziedzinie na tle tych anormalnych procesów jest oczywiście pożałowania godny.

Jeżeli z tych ogólnych uwag przejdziemy do omówienia sytuacji kredytowej, aktualnie panującej w Polsce, to musimy niestety stwierdzić, że trudno w tej chwili mówić o istnieniu kredytu długoterminowego, odpowiadającego choćby w minimalnym stopniu potrzebom życia gospodarczego, natomiast w dziedzinie kredytu krótkoterminowego zaznacza się pewna poprawa, choć dalecy jeszcze jesteśmy od tego, aby stosunki obecne uznać, jako nawet w pewnej mierze zadawalające.

Zacznijmy od stosunków panujących w dziedzinie kredytu długoterminowego. Otóż stwierdzamy, że nikły stan emisji listów zastawnych i obligacji w Polsce, przekraczający zresztą nieznacznie 2 miliardy złotych w państwie, w którym suma kredytów krótkoterminowych jest o przeszło 50% wyższa, dowodzi dostatecznie jak dalecy jeszcze jesteśmy w tej dziedzinie od stosunków, jako tako normalnych. Rozumie się, że na ten stan rzeczy złożył się szereg bardzo ważkich przyczyn. Wzmożone, jak na nasze stosunki, absorbowanie rynku kapitałowego przez pożyczkowe operacje państwowe uniemożliwiło emisje prywatne niezależnie od przeszkód im stawianych w wykorzystywaniu rynku kapitałowego dla celów gospodarczych. Z drugiej strony kolosalna drożyzna pieniądza spowodowała, iż względnie nisko procentowe emisje papierów długoterminowych znalazły na rynku papierów nieprzychylną ocenę, wyrażającą się w notowaniach, pozostających w poważnym stopniu poniżej wartości nominalnej. W tym stanie rzeczy trudno było oczywiście mówić o nowych emisjach, któreby przy oprocentowaniu, jaki kredyt długoterminowy wytrzymać może, znalazły chętnych nabywców. To też nic dziwnego, że prywatna działalność emisyjna w ostatnich latach prawie zamarła, czekając na pomyślne warunki dla swej regeneracji, a stan emisji tych papierów obraca się zaledwie w granicach poniżej 50% wspomnianej wyżej cyfry, reszta bowiem przypada na emisje banków publicznych.

Jeżeli zaś chodzi o kredyt krótkoterminowy, to i w tej dziedzinie rozwój wypadków nie szedł po tej linii, jakaby odpowiadała istotnym potrzebom życia gospodarczego. Mamy obecnie taką sytuację, iż przy akumulacji kapitałów, uchwytnej statystycznie jako wkłady we wszystkich instytucjach kredytowych i oszczędnościowych w Polsce, przekraczającej $3\frac{1}{2}$ miliarda złotych, zaledwie kilkanaście procent przypada na banki prywatne, a o wiele mniej niż 10% na spółdzielnie kredytowe, to jest na te dwie grupy instytucyj kredytowych, które stanowią główne źródło kredytów krótkoterminowych dla życia gospodarczego. W tych warunkach zupełnie zrozumiałym staje się fakt, że względnie tani kredyt bankowy jest udziałem tylko nielicznej stosunkowo grupy przedsiębiorstw wzgl. przedsiębiorców, że natomiast gros życia gospodarczego, w szczególności zaś duży odłam średniego i małego przemysłu oraz cały drobniejszy handel i rzemiosło muszą się znaleźć poza orbitą działania kredytu normalnego i szukać innych źródeł kredytowych o charakterze wybitnie lichwiarskim.

Jest jednak rzeczą zrozumiałą, że utyskiwania pod adresem instytucyj bankowych i różnorodne ataki na prywatną działalność bankową, iż nie spełnia ona należycie swego zadania, pozbawione są wszelkich ekonomicznie uzasadnionych podstaw. Trudno wszak wymagać od instytucyj bankowych, by działały one wbrew własnym interesom i wbrew zasadom ogólnie w ekonomii uznanym. Sięgają one siłą rzeczy w pierwszym rzędzie do tej kategorii kredytobiorców, która daje im największą pewność bezpiecznej lokaty pieniądza, a drugorzędny i trzeciorzędny materiał może dla nich wchodzić w rachubę dopiero wtedy, kiedy podaż pierwszorzęd-

ngo materiału zupełnie ustaje. W kraju, w którym bankowość prywatna ma tak nikły udział w ogólnej akumulacji kapitałów, zresztą nawet w naszych warunkach dość skromnej, trudno mówić o warunkach, w których coraz szersze sfery społeczeństwa kredytem bankowym mogły być objęte.

Taki stan rzeczy da się bezspornie stwierdzić na podstawie cyfr i faktów z lat ostatnich. Należy jednak zaznaczyć, że w r. 1937 zaznaczyły się pewne momenty, niewątpliwie korzystne, mogące przy pożądanej ewolucji stosunków w przyszłości, zmienić w dużej mierze ten scharakteryzowany przez nas smutny obraz naszej rzeczywistości w dziedzinie kredytowej. W pierwszym rzędzie ujawniła się w związku z bardziej umiarkowanym angażowaniem rynku kapitałowego przez Państwo, zwiększona płynność pieniądza, która spowodowała potanienie jego w kredycie krótkoterminowym statystycznie uchwytnym, t. j. w kredycie udzielanym przez różne kategorje banków. Ta płynność spowodowała z drugiej strony zwiększone zainteresowanie społeczeństwa rynkiem papierów wartościowych, a więc zarówno papierów procentowych, jak i akcyj. To zwiększone zainteresowanie, które niestety nie ogarnęło jeszcze szerokich sfer drobnych kapitalistów, pociągnęło jednak za sobą bardzo poważną zwyżkę kursów papierów wartościowych. Już dziś mamy taką sytuację, iż niektóre papiery procentowe, które dawniej wykazywały disagio, dochodzące nawet do z górą 50%, dziś już posiadają kursy które zbliżenie się ich do nominału czynią bardziej prawdopodobnym.

Jeżeli więc optymistycznie przyjmiemy, że pogłębione będą już istniejące warunki i stworzone nowe dla dalszej pomyślności ewolucji stosunków w tej dziedzinie, jeżeli na skutek tych warunków coraz szersze sfery społeczeństwa nabiorą zaufania do lokaty w papierach procentowych i zaczną się tym rynkiem na serio interesować, to być może nastąpi chwila, w której możliwości dla nowych emisyj papierów będą osiągnięte, a tymsamym będziemy mieli zwrot decydujący w kierunku regeneracji kredytu długoterminowego, od wielu już lat u nas zaniedbanego.

Nie można również pominąć milczeniem zdecydowanej poprawy, jaka się w roku ubiegłym zaznaczyła w dziedzinie akumulacji wkładów przez instytucje prywatne. Jeszcze udział bankowości prywatnej w ogólnej akumulacji wkładów jest bardzo skromny, ale zmiana stosunków na lepsze jest bezsprzecznym faktem. Ta zmiana na lepsze spowodowała, że banki nasze mimo całkowitego prawie uniezależnienia się od kapitałów zagranicznych, mogą przy utrzymaniu działalności kredytowej na względnie niezmienionym poziomie zrezygnować w dużej mierze z redyskonta jako źródła kredytowego, wyznaczając mu jego właściwą, przez klasyczne zasady wyznaczoną, rolę rezerwy płynności. Ta zmiana stosunków przyczyni się również niewątpliwie do powolnego wprawdzie, ale konsekwentnego urentownienia działalności bankowej. A nie należy zapominać, że tylko banki pracujące rentownie mogą prowadzić politykę kredytową o szerszych horyzontach, odpowiadającą wzrastającym potrzebom życia gospodarczego.

Jeżeli więc na wstępie naszych wywodów oceniliśmy dość krytycznie stosunki panujące w dziedzinie kredytu w Polsce, to musimy z całym obiektywizmem stwierdzić, że rozwój stosunków w roku ubiegłym oznacza pewien zdecydowany zwrot ku lepszemu, pozwalający mieć uzasadnione nadzieje, iż nasza rzeczywistość gospodarcza w dziedzinie kredytowej może już w najbliższej przyszłości zmienić swe smutne oblicze.

Chodzi jednak o to, aby ze skromnych rezultatów osiągniętych w r. 1937 wyciągnąć odpowiednie wnioski. Należy kontynuować politykę taniego pieniądza, stwarzając równocześnie warunki, w których ten tani pieniądz nie pozostałby jedynie udziałem wybranych, a obejmował coraz szersze warstwy społeczeństwa gospodarczego. Muszą one bowiem dla swej przedsiębiorczości i działalności mieć właściwe oparcie o tani i w pożądanych rozmiarach osiągalny kredyt.

E. L.

Zbrojenia i rozwój gospodarczy

Przygotowanie należytej siły obronnej jest naczelną troską państwa. Pod znakiem tych przygotowań stoi cały potężny kompleks polskiej polityki gospodarczej. Jasne jest już bowiem dzisiaj, że wojna, na którą musimy być przygotowani, będzie wojną totalną. Znaczy to, że wciągnie w swą orbitę nie tylko, jak to bywało za dawnych wojen, pewien odłam ludności i szczupły wycinek gospodarstwa, ale, że obejmie całość gospodarstwa i zaprzęgnie całą gospodarującą ludność do swego rydwanu.

Fakty te zmuszają każde państwo nowoczesne do prowadzenia w większej czy mniejszej mierze polityki interwencyjnej, a więc kierującej w pewnym stopniu i regulującej rozwój gospodarki. One też są punktem wyjścia dla tych wszystkich, którzy chcieliby widzieć całe życie gospodarcze skoncentrowane w rękach państwa jako jednego, czy głównego dysponenta kapitału i inicjatywy gospodarczej.

Oczywiście łatwiej jest skierować na wojenne tory i łatwiej jest zmusić do wielkich ofiar gospodarstwo ściśle kontrolowane i zależne od państwa, aniżeli takie, które swobodnie się rozwija zgodnie ze swymi indywidualnymi interesami. Ale — mimo pozorów — wcale nie to jest najważniejsze w wysiłku, którego wymaga od gospodarki wojna nowoczesna.

Nie to bowiem odróżnia zasadniczo wojnę nowoczesną od wojen dawniejszych, że jest ona niezmiernie kosztowna i wymaga skomplikowanego technicznie uzbrojenia. Gdyby tylko te trudności były do pokonania w pracy nad obronnością państwa, cała ta sprawa nie byłaby nawet w części tak poważna i tak ważna jak jest obecnie. Nawet naj-

większy wysiłek rozłożony na szereg lat byłby łatwy do zniesienia i w pewnej chwili państwa napełniwszy swe arsenały mogłyby spokojnie oddać się pracy pokojowej, załatwiwszy raz na zawsze swe przygotowania wojenne.

Tak jednak nie jest. Dziś nie można uzbroić się przed wojną tak, by wojsko mogło i podczas wojny swobodnie czerpać z istniejących zapasów materiałowych. Państwo nie może w dzisiejszych czasach przygotowywać broni i ekwipunku wtedy, kiedy mu to najwygodniej, w ostatnich latach pokoju. Zbroić się musi właśnie podczas wojny. To czyni z zagadnienia obrony państwa problem ogólnogospodarczy.

Dlaczego tak jest? Przyczyny są tu dwojakie.

Przede wszystkim: materiał wojenny starzeje się. Jest to wynikiem postępu techniki i odnosi się w pierwszym rzędzie do broni nowych, rozwijających się dopiero, jak samoloty, czołgi i t. d. Jednakże i przy „starych", dojrzałych rodzajach broni granica wieku jest dość ściśle wyznaczona i istnieje wszędzie. Znany jest pogląd fachowców, że dziesięcioletnia amunicja jest dla strzelającego bardziej niebezpieczna niż dla ostrzeliwanego.

To jedno. Po drugie zaś powstaje sprawa kosztów składowania uzbrojenia potrzebnego na cały czas trwania wojny. Na to potrzebne są sumy olbrzymie. Steinberger twierdzi, że mocarstwa zużywać będą podczas wojny nie mniej, niż po 9 milionów ton nafty rocznie, co wyniesie sumę ok. 3,3 miliardów złotych nie wliczając kosztów składu, budowy koniecznych zbiorników i t. p.

Trudno jest oczywiście otrzymać dokładne dane o zapasach materiału wojennego w poszczególnych państwach, ale według szacunków francuskich są one niewielkie. Ale i te zapasy zamrażają sumy potężne. Wiszniew w piśmie „Gospodarka i polityka światowa" ocenia wartość zapasów materiału wojennego we Francji na 10,45 miliardów franków w złocie, co stanowi 25% rocznego dochodu społecznego gospodarstwa francuskiego. Są to przytym zapasy niewielkie (zaledwie 32.000 lekkich karabinów maszynowych 34.000 ciężkich, 1.600 miotaczy min i t. d. (wg. H. Rhode, „Deutsch Französiesche Machtfaktoren").

Tak więc z tych dwu przyczyn — postępu technicznego i kosztowności składowania — wynika konieczność obniżania zapasów materiału wojennego. Nadaje to strukturze gospodarki zbrojeniowej piętno swoiste. Jeśli bowiem zapasy materiału wojennego mają być możliwie niskie i wystarczające tylko do tej chwili, w której przemysł osiągnie pełną wojenną zdolność produkcyjną t. j. do chwili, w której będzie on w stanie ze swej produkcji bieżącej zaopatrywać wojsko we wszystko co mu potrzeba — nacisk przygotowania technicznego do wojny przesuwa się z arsenału na fabryki. Innymi słowy zbrojenia w nowoczesnym znaczeniu tego słowa wymagają przede wszystkim silnego i dobrze rozbudowanego przemysłu, który przyjąć będzie mógł na swoje barki ciężar permanentanego ekwipowania armii „Wojna przyszłości jest wojną fabryk" — jak to określił gen. F. C. Herrx, mówiąc właśnie o owej mobilizacji przemysłowej.

Właściwie sposobem idealnym utrzymania przemysłu w pogotowiu wojennym byłoby zupełne zrównanie produkcji wojennej z pokojową. Metoda ta stosowana jest też w rzeczywistości w kilku gałęziach przemysłu i polega na tym, że popiera się produkcję takich typów, które znajdując zbyt podczas pokoju, nadają się jednocześnie dla celów wojennych. Naprzykład Anglia udziela pomocy pieniężnej producentom pewnych typów samochodów ciężarowych, które uznane zostały przez ministerstwo wojny za zdatne do celów wojskowych. Właściciel takiego samochodu ma obowiązek przedstawiać go dwa razy do roku specjalnej komisji i obowiązuje się sprzedać go na wypadek wojny po z góry ustalonej cenie państwu, a wzamian za to otrzymuje od rządu 40 funtów rocznie przez trzy lata.

We Włoszech budowa samolotów cywilnych podlega pewnym przepisom, które umożliwiają szybkie przekształcenie samolotów tych w samoloty wojenne. Poza tym samoloty są regularnie badane i kontrolowane.

W ten sposób tworzy się tani i ciągle odnawiający się zapas, ale niestety system ten, który zresztą opiera się w Anglii wyłącznie na przemyśle prywatnym, ograniczony jest z konieczności do nielicznych towarów. Olbrzymia większość ekwipunku wojennego nie znajduje w czasie pokoju żadnego popytu i siłą rzeczy konieczne staje się stworzenie takich czy innych zapasów.

A że, jak powiedział gen. Debeney: „Leżący w pogotowiu materiał wojenny pozwala wojnę rozpocząć Mobilizacja przemysłu pozwala ja kontynuować", stoimy wobec konieczności przygotowywania zapasowych możliwości produkcyjnych. Olbrzymie potrzeby materiałowe wojny wymagają stworzenia pewnej rezerwy przemysłowej, która każdego dnia gotowa jest dostarczyć koniecznego uzbrojenia. Już nie nagromadzone i tylko raz zdolne do użycia zapasy służyć mogą wyłącznie wyekwipowaniu wojska. Na ich miejsce wkraczają zapasy „dynamiczne" w postaci rezerwowych możliwości produkcyjnych. Podobnie jak F. Liszt w teoretycznej ekonomii politycznej starą teorię o „nagromadzonym" kapitale zastąpił przez teorię o produktywnych siłach, tak w dziedzinie gospodarczych przygotowań do wojny na miejsce metody „statecznej" (gotowe zapasy) wkracza pogląd „dynamiczny" (możliwości produkcyjne).

Tym samym gotowość przemysłu do służenia celom wojennym staje się zadaniem naczelnym polityki gospodarczej.

Jakież bowiem istnieją możliwości stworzenia takich „rezerw przemysłowych"? Sposobem najprostszym jest oczywiście budowa fabryk zapasowych, które dopiero w czasie wojny rozpoczęłyby swoją pracę. Jest to jednak metoda tak kosztowna, że da się zrealizować tylko na małych odcinkach.

Drugą metodą, którą należy brać pod uwagę, jest utrzymywanie popytu na narzędzia wojenne w czasie pokoju na poziomie możliwie najbardziej zbliżonym do poziomu wojennego, za pomocą wywozu broni. To źródło tworzenia zapasowych możliwości produkcyjnych na wypadek wojny uznane zostało za tak poważne przez państwa o silnie rozwiniętym ciężkim przemyśle, że motyw ten przeważył nawet

obawy przed wzmocnieniem sił zbrojnych innych państw.

I to jednak nie jest system, któryby czynił zadość zapotrzebowaniom państw na „zapasy przemysłowe". Przede wszystkim wywóz broni nie stanowi poważnego udziału w produkcji zbrojeniowej.

Według źródeł francuskich wynosi on nie więcej niż 5% całkowitej produkcji zbrojeniowej świata i chociaż jest to cyfra oficjalna trudno jest ocenić kwotę eksportową wyżej niż na 10 — 12,5% produkcji całkowitej.

Przy tym pamiętać trzeba, że eksport materiału wojennego w odpowiednim rozmiarze ograniczony jest do kilku państw: Francji, Czech, Szwecji, U. S. A i Anglii. Z tych państw podług „Industrielle Mobilmachung" tylko Czechy i Szwecja osiągnęły stopę 40% wywozu w stosunku do swej produkcji i tym samym zapewniły sobie dostatecznie wysokie rezerwy dynamiczne na wypadek wojny, poważny margines produkcji, który w każdej chwili zużyty być może na potrzeby własne.

Ale w państwach pozostałych bez wyjątku grają z konieczności dominującą rolę w mobilizacji przemysłu na wypadek wojny starania o przygotowanie prywatnego przemysłu pokojowego do przestawienia na produkcję wojenną. W tym tkwią najpoważniejsze, najpowszechniejsze i najtańsze zarazem możliwości tworzenia zapasowych możliwości produkcyjnych, prawdziwej „dynamicznej" rezerwy przemysłowej. Niewielu ludzi zdaje sobie bowiem sprawę jak szeroki jest zakres gałęzi przemysłu, które mogą być bez większych zmian wciągnięte w orbitę produkcji zbrojeniowej w szerszym znaczeniu tego słowa. Możemy bez większej przesady powiedzieć, że każdy warsztat pracy może w razie wojny służyć potrzebom wojny. Już podczas wojny światowej — przed którą przecież nie przygotowywano się na taką ewentualność — specjalna komisja stwierdziła w r. 1917, że tylko 3 — 5% fabryk amerykańskich (licząc według zużycia węgla) uważane być mogą za „nonwar industries".

Przytoczymy tu za G. B. Claresonem (Industrial America in the World War") kilka przykładów takich przestawień z produkcji pokojowej na wojenną. Dadzą one wyobrażenie o niezwykłych możliwościach wojennych całego przemysłu:

podczas pokoju produkują:	*podczas wojny produkują:*
dywany	dery wełniane
lodownie	stoły operacyjne
podkowy	kilofy i łopaty
zabawki	opakowania do amunicji
gorsety	maski do fechtunku i t. p.
pianina	skrzydła samolotów
meble	skrzydła samolotów
silniki samochodowe	silniki samolotowe
gramofony	wodnosamoloty
koszule	bandaże
jachty	pływaki do wodnosamolotów
hamulce powietrzne	silniki

A poza tym każdy warsztat zajmujący się przerabianiem metali i maszyn czy części maszynowych, jak fabryki hamulców, pomp, wind, piecy, obręczy, kabli, maszyn rolniczych i t. d. może podczas wojny wyrabiać granaty.

Nie zapominajmy przy tym o prostych przestawieniach produkcji różnych silników na silniki samochodowe i samolotowe i o przedstawieniu fabryk chemicznych (sztuczny jedwab!) na produkcję broni chemicznej.

Możemy więc, nie popełniając poważniejszego błędu, stwierdzić, że cały przemysł jest przemysłem zbrojeniowym.

Musimy jednak zadać sobie pytanie w jakim stopniu liczyć może wojsko na wojenną zdolność produkcyjną prywatnych, przestawionych warsztatów? Od czego zależy wielkość tych tak ważnych „dynamicznych" rezerw przemysłowych?

Należy znów sięgnąć do jedynego przykładu wojny „totalnej", do przykładu Wielkiej Wojny. W książce St. Płużańskiego „Zasady mobilizacji przemysłu na potrzeby obrony państwa" znajdujemy przytoczone niezmiernie ciekawe zestawienie, porównywujące pracę pięciu różnych fabryk amerykańskich, przestawionych podczas wojny na fabryki granatów. Były to: montownia wagonów tramwajowych, odlewnia stali, fabryka silników, maszyn drukarskich i jedna fabryka państwowa, specjalnie do produkcji granatów wybudowana. Wszystkie one otrzymały tą samą ilość specjalnych maszyn pomocniczych, startowały więc w tym wyścigu na jednakowych szansach. A mimo to wyniki produkcji różniły się od siebie bardzo poważnie. Fabryka najsprawniejsza produkowała pięć razy szybciej, niż fabryka najmniej sprawna i osiągnęła normalny poziom produkcji w czasie niemal dwa razy szybszym niż fabryka „najgorsza".

Gdy zbadano przyczyny tych różnic okazało się, że fabryka „rekordowa" była i podczas pokoju znana na rynku z doskonałego kierownictwa, świetnych wyników finansowych pracy, dobrego wyekwipowania technicznego. Fabryka zaś z całej „piątki" najgorsza była i przed wojną źle prowadzonym, niedoinwestowanym, dającym mierne dochody przedsiębiorstwem.

Nadto charakterystyczny jest fakt, że na przedostatnim miejscu w tym wyścigu produkcji wojennej, znalazła się właśnie... państwowa fabryka, specjalnie dla produkcji granatów wybudowana. Przyczyną tego niepowodzenia były — według badań amerykańskich — „brak organizacji, czterokrotna zmiana niefachowego zarządu, spory z robotnikami".

Nawet małe przedsiębiorstwo prywatne — dobrze zorganizowana i dobrze prosperująca fabryka maszyn drukarskich — osiągnęła wyniki dwukrotnie lepsze niż fabryka, na której zaciążyła biurokracja.

Jakież wnioski dałyby się wyciągnąć z tego szkicu, rzucającego nieco światła na na ogół mało u nas znaną wśród szerokich sfer dziedzinę mobilizacji przemysłowej?

Właściwości nowoczesnego ekwipunku wojennego są takie, że uniemożliwiają składowanie większej ilości broni. Ponieważ zaś niemożliwym jest zrównać produkcję pokojową z produkcją wojenną — powstaje konieczność tworzenia rezerw „dynamicznych" w postaci zapasowych możliwości pro-

dukcyjnych. Najpraktyczniejszą z tych metod, najbardziej szeroką w zakresie i najtańszą — jest przygotowanie prywatnych ośrodków produkcji do przestawienia ich na wytwórczość wojenną.

Przestawić można wszystkie niemal warsztaty. Z drugiej zaś strony, jak się okazuje, o sprawności przestawionego przedsiębiorstwa decyduje nie co innego, jak właśnie jego rozwój „pokojowy". Wobec tego możemy śmiało twierdzić, że każde posunięcie, które przyczynia się do rozwoju życia gospodarczego kraju, do powstawania nowych i rozkwitu istniejących ośrodków prywatnej działalności gospodarczej — jest krokiem prowadzącym do dozbrojenia państwa.

Dr. I. ZIEHER (Lwów).

Na marginesie projektu ustawy o kartach rejestracyjnych

Wchodzące w najbliższym czasie na warsztat prac ustawodawczych projekty ustaw o podatku obrotowym i o opłatach rejestracyjnych od przedsiębiorstw i zajęć, określa się mianem „małej reformy podatkowej". Jednak w nieznacznym tylko stopniu odpowiadają one tym nadziejom, jakie sfery gospodarcze przywiązywały do oczekiwanej rekonstrukcji naszego systemu podatkowego. — Spodziewano się zmian istotnych, zmierzających do powolnej i stopniowej przynajmniej redukcji przeciążenia podatkowego w Polsce. — Wyniki szeregu konferencji, narad i ankiet, by wymienić tylko prace Komisji Martinowskiej (listopad 1935), Wielką Naradę Gospodarczą (luty 1935), a następnie opinię autorytetów tej miary, jak prof. Krzyżanowski, b. min. Matuszewski, b. min. Michalski, prof. Taylor, prof. Zweig i inni, wykazały niezbicie konieczność wydatnego obniżenia ciężarów publicznych, pozostających w rażącej dysproporcji do dochodu społecznego w Polsce. Siła płatnicza kraju wyczerpywaną jest daleko ponad miarę wytrzymałości, wobec czego stale wycieńczany nasz organizm gospodarczy nie może krzepnąć i rozwijać się bez zastrzyków oraz bodźców w postaci rozmaitych ulg i przywilejów.

Skoro zatym Ministerstwo Skarbu w uzasadnieniu swego projektu wyraźnie zaznacza, że:

„projektowana ustawa zmierza do wprowadzenia w życie ogólnego podatku obrotowego w czystej postaci i zlikwidowania podatku przemysłowego w obecnej jego formie prawnej, przy zachowaniu globalnej kwoty obciążenia, jakie wynika z obecnej ustawy oraz przy zachowaniu w możliwie najszerszym zakresie dotychczasowych zasad rozkładu tego obciążenia na poszczególne grupy płatników", —

to stwierdzić należy, że tak pomyślaną „małą reformę" dzieli jeszcze wielki dystans od tych przemian w naszym systemie podatkowym, jakie niewątpliwie będą musiały nastąpić.

Obydwa projekty, opracowane przez Ministerstwo Skarbu, stanowią organiczną całość i muszą być łącznie omawiane. — Już wstępne prace organów opiniodawczych, a w szczególności samorządu gospodarczego, wykazały, że opinie o tych projektach nie są jednolite, a w niektórych szczegółach wręcz rozbieżne. Nie nasuwa natomiast żadnych wątpliwości jedynie sama zasada, na której projekty się opierają, t. j. decyzja zniesienia świadectw przemysłowych.

Decyzja ta — poprzedzona długoletnią kampanią wszystkich niemal instytucji i organizacji gospodarczych, spotkała się z dużym zadowoleniem zainteresowanych sfer. Prawdziwym zadośćuczynieniem dla tych wszystkich czynników, które zwalczały instytucję świadectw przemysłowych, są motywy, jakimi Ministerstwo Skarbu uzasadnia konieczność ich zniesienia. I tak Ministerstwo Skarbu przyznaje, że . . . . . .

„świadectwa przemysłowe przez 40 lat nie uległy poważniejszym zmianom i przeniesione zostały z państwa o zupełnie obcym współczesnemu życiu układzie stosunków społecznych i gospodarczych" i . . .

„że instytucja ta w naszych warunkach jest szkodliwym anachronizmem".

Konsekwencją zniesienia świadectw przemysłowych, „przy zachowaniu globalnej kwoty obciążenia, wynikającego z obecnej ustawy" jest konieczność szukania źródeł, mających pokryć luki budżetowe Skarbu Państwa, związków samorządu terytorialnego i gospodarczego oraz szkolnictwa zawodowego. Projekt Ministerstwa Skarbu rozwiązuje to zadanie w sposób dość skomplikowany, bo rozgranicza ekwiwalent wpływów Skarbu Państwa od daniny na rzecz samorządów i szkolnictwa zawodowego, uczestniczących w dochodach ze świadectw przemysłowych. Według projektu ubytki dochodów Skarbu Państwa pokryć ma podwyżka stawek podatku obrotowego, natomiast luki we wpływach samorządów terytorialnych i gospodarczych oraz szkolnictwa zawodowego miałyby wypełnić wpływy z opłat za karty rejestracyjne od przedsiębiorstw i zajęć, wykupywane w sposób analogiczny, jak świadectwa przemysłowe.

Oczywiście ten właśnie problem — jak wyrównać ubytki wpływów z tytułu świadectw przemysłowych — jest osią dyskusji, toczącej się na terenie samorządów gospodarczych.

Stwierdzić trzeba, że rozwiązanie projektowane przez Ministerstwo Skarbu spotkało się naogół z oceną negatywną sfer gospodarczych.

Pomijając narazie kwestię wypośrodkowania podwyżki stawki podatku obrotowego, w takiej wysokości, by zgodnie z założeniem, wyrównywała bez reszty, ale też i bez nadwyżki ubytek dochodów, wynikający ze zniesienia świadectw przemysłowych, rozpatrzeć należy przede wszystkim nienaturalną konstrukcję tworzenia samodzielnej daniny samorządowej w postaci kart rejestracyjnych. No-

wa ta instytacja fiskalna nasuwa tym więcej zastrzeżeń, że stanowi właściwie znowu pewien typ świadectwa przemysłowego i niewątpliwie dziedziczy po nich wiele ich cech ujemnych.

Przekazanie poboru opłat i kontroli kart rejestracyjnych samorządom, jest w tym łańcuchu niekonsekwencji ogniwem najosobliwszym. Skoro polityka podatkowa od kilku lat weszła na słuszną i dającą dobre wyniki drogę scalania i komasowania wszelkich dodatków do podatków, ukoronowaną dekretem z dn. 14 stycznia 1936 r., skoro przed tym jeszcze samorządom terytorialnym odebrano prawo egzekucji nawet ich własnych danin i opłat, dziwnym wydać się musi ten nawrót do tworzenia nowego aparatu skarbowego przy samorządach terytorialnych, specjalnie i wyłącznie powołanego do życia dla poboru opłat za karty rejestracyjne. Zrozumiałą jest z tego powodu nieufność, z jaką odnoszą się do tej koncepcji samorządy gospodarcze, opierające swą gospodarkę budżetową w dużej mierze na wpływach z dodatków do świadectw przemysłowych. — Zważyć wszak należy, że związki samorządu terytorialnego, którym projekt ustawy porucza wymiar, pobór i kontrolę należności za karty rejestracyjne, musiałyby rozliczać wpływy z tego tytułu z samorządem gospodarczym i funduszem szkolnictwa zawodowego. — Biorąc pod uwagę znaną mizerię finansową i olbrzymie zadłużenie naszych miast, nie sposób wyzbyć się obawy, że udział należny samorządowi gospodarczemu narażony byłby na poważne niebezpieczeństwo ugrzęźnięcia w kasach miejskich, co skolei groziłoby poważnymi zaburzeniami w funkcjonowaniu izb przemysłowo-handlowych i rzemieślniczych, jak również w należytym dotowaniu szkolnictwa zawodowego.

Z tych względów nawet i zwolennicy systemu kart rejestracyjnych, nie godzą się na powierzenie poboru opłat związkom samorządu terytorialnego, domagając się przekazania tych funkcji państwowemu aparatowi skarbowemu.

Nie mniej zastrzeżeń budzi sama konstrukcja taryfy opłat za karty rejestracyjne. W porównaniu z niezwykle skomplikowaną i zróżniczkowaną taryfą świadectw jest projektowana taryfa opłat za karty rejestracyjne niewątpliwie znacznie przejrzystszą. Ale też na tym wyczerpują się wszystkie zalety tego projektu i stąd też wypływają jego wady. Kierując się chęcią jaknajjaśniejszego skonstruowania taryfy kart rejestracyjnych, projekt dzieli wszystkie przedsiębiorstwa tak handlowe, jak i przemysłowe na trzy zasadnicze grupy: 1) prowadzone przez kupców rejestrowych, 2) prowadzone przez spółdzielnie, 3) prowadzone przez pozostałych płatników. Nie trzeba wszak dowodzić niesłuszności, a nawet rażącej niesprawiedliwości takiego ujęcia. — Zarówno w obrębie każdej z wymienionych grup płatniczych, jak i między tymi grupami, istnieje tak rozwarty wachlarz możliwości płatniczych, że nie trzeba się silić na tak krańcowe przykłady, — jak np. to, że wielomilionowy koncern i skromny kupiec osiągający 100.000 zł. rocznego obrotu i tym samym podlegający obowiązkowi rejestrowemu, byliby zrównani pod względem wysokości opłaty za karty rejestracyjne, — by wykazać wadliwość projektowanej konstrukcji. Opinia sfer gospodarczych jest w tym względzie niemal jednolita.

W poszukiwaniu innego systemu obliczania opłat za karty rejestracyjne, wyłonił się projekt niektórych izb przemysłowo-handlowych pobierania tych opłat w pewnej proporcji do osiąganego przez poszczególnych płatników obrotu. W porównaniu z projektem Ministerstwa Skarbu, rozwiązanie takie wydaje się w zasadzie lepsze i słuszniejsze dla Skarbu Państwa.

Także i ten ostatni wniosek nie zyskał jednomyślności na terenie samorządu gospodarczego, wywołuje bowiem poważne zastrzeżenia tych grup gospodarczych, które, stojąc na stanowisku, że podatek obrotowy, jako taki, koliduje z interesami życia gospodarczego, sprzeciwiają się zasadniczo wszelkiej dalszej podwyżce jego stawek.

Trudno w tej chwili przewidzieć, jak ukształtują się dalsze losy projektu ustawy o opłatach rejestracyjnych. Stanie się on niewątpliwie przedmiotem ożywionej dyskusji na terenie ciał ustawodawczych i należy oczekiwać, że w ogniu analizy i krytyki wyjdzie, jako akt ustawodawczy, w formie najprostszej i najmniej obciążającej życie gospodarcze, o ile sama koncepcja kart rejestracyjnych zostanie w zasadzie utrzymana.

ADAM DANIEL SZCZYGIELSKI, Asystent Uniwersytetu J. Piłsudskiego w Warszawie.

Powstanie instytucji umowy ekspedycyjnej

Nazwa „umowy ekspedycyjnej“, „ekspedycji“ lub „spedycji“ występuje w stosunkach prawnych względnie późno, bo dopiero pod koniec XIX wieku w przepisach niemieckiego kodeksu handlowego (§ 407 H. G. B.). Niemniej jednak pojęcie prawne instytucji tej znane było zarówno w stosunkach obrotu handlowego, w prawie zwyczajowym jak i w zwyczajach lokalnych (usance‘ach) — już w zaraniu wieków średnich.

Najdawniejsze ślady prawidłowo rozwiniętej umowy ekspedycyjnej, jako samodzielnej instytucji prawnej, znajdujemy w statutach i urządzeniach miast północno-niemieckich związku hanzeatyckiego oraz nadśródziemnomorskich miast włoskich (m. Lubeka — XIV w., m. Hamburg — XVI w., Genua — XVI w.). Charakterystyczne jest, że instytucja umowy ekspedycyjnej w początkowej fazie rozwojowej ściśle była związana z również w czasie

tym powstającą instytucją umowy komisowej; ta ostatnia, oparta z kolei na powstałych na przełomie XIII i XIV wieku instytucjach „accomenda“ i „implicita“, poprzez długi okres dwóch wieków zdołała sobie w gronie znanych dotychczas instytutów prawnych wywalczyć całkowitą samodzielność, rezultatem czego było zreglamentowanie przepisów instytucji umowy komisowej i ich skodyfikowanie (XVIII w.).

Wspólne dążenia praktyki obrotu do wytworzenia nowych instytutów, odpowiadających szybko rozwijającym się stosunkom obrotu prawnego i gospodarczego, wpłynęło w początkowym okresie rozwojowym na *pomieszanie* pojęć umowy komisowej, umowy ekspedycyjnej oraz umowy przewozu. Z biegiem czasu ta ostatnia wyemancypowała się najwcześniej, pozostałe zaś dwie umowy do ostatniego stulecia były traktowane wspólnie, a nawet przy późniejszym ich ustawowym opracowaniu, zastosowano bądź *jednolite* przepisy („Landrecht“ pruski z 1794 r.), bądź też uważano umowę ekspedycyjną za swojego rodzaju *podgatunek umowy komisowej* („Code de commerce“ z 1807 r., nazywa ekspedycję: „...commissionaires pour les transports par terre et par eau“) bądź też traktujący omawianą instytucję jako *rodzaj przewozu* i podciągając ją pod przepisy o umowie o przewóz (prawo angielskie „common carrier“; szwajcarskie „Obligationsrecht“ z 1881 r. oraz kodeksy handlowe: włoski z 1882 r., hiszpański z 1885 r. i portugalski z 1888 r.). Dopiero ustawodawstwa handlowe ostatniej doby (austriacki A. H. G. B. z 1861 r., niemiecki H. G. B. z 1897, polski K. H. z 1934) wyodrębniają w sposób wyraźny przepisy prawne, regulujące instytucję umowy ekspedycyjnej.

Analizując rozwój przepisów prawnych, dotyczących umowy ekspedycyjnej na tle dziejowym, stwierdzić możemy z całą stanowczością, iż wytworzyły się one stopniowo pod wpływem — powoli lecz stale zmieniających się — warunków społecznych i ekonomicznych państw środkowo-europejskich. Powolna pacyfikacja stosunków średniowiecznych, wzmagający się rozwój przemysłu, rękodzieła i handlu miast włoskich i niemieckich, a w związku z powyższym rosnąca stale potrzeba szukania nowych rynków zbytu i rozszerzenia dotychczasowego kręgu odbiorców — powodowały kupca średniowiecznego do szukania nowych form i sposobów prowadzenia handlu. Postulaty powyższe mogły być zrealizowane jedynie przez zdobycie nowych rynków zbytu, a to ostatnie uzależnione było od rozwoju warunków i bezpieczeństwa transportu. O ile początkowo transporty towarów dokonywane były bezpośrednio przez handlujących (lub ich personel pomocniczy), przewożących towary utartymi szlakami karawan kupieckich lub statków handlowych, o tyle w następstwie wzmożony ruch transportowy wytworzyć musiał samodzielną instytucję zawodowego podejmowania się przewozu. Przewóz jednak nie mógł się rozwijać w sposób prawidłowy dzięki specyficznym warunkom średniowiecznym, a mianowicie licznym ograniczeniom opartym na „ius stapulae“. Poszczególne bowiem miasta średniowieczne, leżące na tradycyjnych szlakach handlowych, posiadały rozliczne przywileje uprawniające zarządy miast do zmuszania przejeżdżających kupców oraz transporty towarów do zatrzymywania się przez określony czas w danym mieście celem sprzedaży przewożonych towarów (t. zw. prawo składu — ius stapulae, Staffelrecht, Stapelrecht, droit d'étape) względnie do zatrzymania się w mieście celem przeładowania towaru (t. zw. prawo przeładunku — ius emporii, Umschlagsrecht, Krahnrecht, droit de rélâche).

Przywileje powyższe nie mogły w sposób należyty współdziałać w rozwoju prawidłowego transportu towarowego, wpływając nań raczej w sposób hamujący. W celu przeciwstawienia się ujemnym skutkom powyższego, obrót handlowy, poszukując obejścia istniejących przepisów, znalazł wyjście w instytucji umowy ekspedycyjnej, na podstawie której kupcy zagraniczni lub zamiejscowi zlecali kupcom, stale w danym mieście zamieszkałym, występowanie w swoim imieniu przy przeprowadzaniu czynności, związanych z przewozem. Występowanie takich kupców w imieniu własnym, tworzyło wobec władz miejskich pozór, iż towary nie są pochodzenia zamiejskiego, a więc, iż nie podlegają prawu składu wzgl. przeładowania. — W ten sposób wytworzyła się instytucja mająca na celu ułatwienie obrotu handlowego, a stanowiąca w swej istocie *odpowiednik instytucji umowy komisowej w zastosowaniu do przewozu.*

Umowa ekspedycyjna jednak *różni się* poważnie zarówno od umowy komisowej, jak i od umowy o przewóz; z drugiej jednak strony zawiera w swej istocie *elementy wspólne* powyższym instytutom prawa handlowego.

Jeśli idzie o porównanie z umową komisową, to stwierdzić możemy, iż umowa ekspedycyjna posiada z nią tę wspólną cechę, iż zarówno komisant, jak i ekspedytor uznani są przez prawo handlowe za kupców, że każdy z nich działa na zewnątrz w swoim własnym imieniu, lecz na cudzy rachunek; stąd też w obu tych przypadkach rezultat działalności idzie wyłącznie na rzecz i rachunek mocodawcy. Natomiast różnice między tymi dwoma instytutami przejawiają się przede wszystkim w tym, że ekspedytor podejmuje się przesłania rzeczy, podczas gdy komisant podejmuje się kupna lub sprzedaży rzeczy ruchomych lub papierów wartościowych; jak widać z powyższego, istotna różnica leży w przedmiocie podlegającym działalności bądź komisanta, bądź ekspedytora, nie zaś w charakterze samej działalności.

Przy porównaniu natomiast umowy ekspedycyjnej z umową o przewóz podkreślić należy, iż wspólnym jest to, że zarówno ekspedytor, jak i przewoźnik uznani są przez prawo za kupców oraz że przedmiotem ich działalności są rzeczy ruchome. Różnica obu tych umów uwypukla się natomiast w charakterze działalności podmiotów tych umów, podczas bowiem gdy ekspedytor podejmuje się przesłania rzeczy, to przewoźnik podejmuje się ich przewiezienia lądem lub wodami śródlądowymi; dalej ekspedytor działa w swoim imieniu, lecz na obcy rachunek, podczas gdy prze-

woźnik działa w wykonaniu swego przedsiębiorstwa w swoim imieniu i na swój rachunek stąd też widoczne jest, iż różnica polega na tym, że ekspedytor podejmuje się dalszego przesłania rzeczy dla swego mocodawcy za pomocą innej osoby, natomiast przewoźnik prowadzi przedsiębiorstwo przewożenia rzeczy, wykonywując to ostatnie samodzielnie — czyli, że różnica występuje w charakterze samej działalności, nie zaś w przedmiocie tej działalności.

M. I. D.

Wytyczne polityki gospodarczej Roosevelt'a

Jeżeli rok 1917, rok przystąpienia do wojny światowej, był przełomowym dla polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych — to dla polityki wewnętrznej tego kraju rolę taką odegrał rok 1933, rok objęcia władzy przez prezydenta Roosevelta. Rzecz przytym znamienna, że oba wypadki dokonane zostały za rządów partii demokratycznej, która naogół dość rzadko dochodzi do głosu decydującego, ulegając lepszej organizacji, większej aktywności politycznej i bogatszym środkom pieniężnym partii republikańskiej.

Z tego zbiegu okoliczności bynajmniej nie można sądzić, że kanony polityczne partii demokratycznej zawierają takie czy inne wytyczne, jak powrót do Europy czy gospodarczy interwencjonizm. Sądzić raczej należy, że przyczyny tych zwrotów, dość nawet rewolucyjnych w zestawieniu z zasadami przestrzeganymi poprzednio, tkwią raczej w nastawieniu indywidualności obu prezydentów; klimat partii demokratycznej umożliwił jedynie zaakceptowanie tych posunięć politycznych i poparcie wysiłków, zmierzających do ich realizacji.

Z obu partii politycznych, na zmianę rządzących największą demokracją świata, żadna właściwie nie posiada ani stałego programu politycznego ani zdeklarowanych wytycznych gospodarczych. O takich czy innych hasłach pod którymi mają być przeprowadzone wybory, zwłaszcza wybory prezydenta, decyduje każdorazowo kongres każdej z tych partii, ustalający t. zw. platformę wyborczą. Platforma wyborcza zawiera treść aktualną, oczywiście biorąc pod uwagę pewne skłonności czy uprzedzenia czysto tradycyjne oraz pewne zróżniczkowane zainteresowań gospodarczych, wywodzące się z faktu, że partia republikańska reprezentuje głównie (choć nie wyłącznie) przemysł i banki, podczas gdy partia demokratyczna reprezentuje głównie (również nie wyłącznie) rolnictwo, zwłaszcza rolnictwo południa. Ponieważ w prowadzących klanach Unii — rodzinnych, majątkowych czy specjalnych (jak np. „Tammany Hall") — istnieje tradycja bądź republikańska bądź demokratyczna, przyczym siły te są dość równe, o zwycięstwie jednej lub drugiej partii decyduje masa drobnomieszczańska i robotnicza, której przypadają do gustu hasła tej czy innej platformy wyborczej.

Zatrzymaliśmy się nieco dłużej nad układem stosunków politycznych w Stanach Zjednoczonych, aby udowodnić, że o kierunku politycznym, a zwłaszcza gospodarczym decyduje nie partia, — mimo przyjętych na siebie w okresie przedwyborczym zobowiązań — ale prezydent, którego zakres władzy, jako nieusuwalnego szefa rządu, jest znacznie większy od władzy prezydenta któregokolwiek z prezydentów europejskich, (wyłączając oczywiście państwa totalistyczne), — i jest większy nawet od władzy króla angielskiego. W tych warunkach o wyborze takiego czy innego kierunku politycznego czy gospodarczego, a nawet o wyborze dróg do ich realizacji decyduje indywidualność aktualnego lokatora Białego Domu, którego władza ograniczona jest tylko uprawnieniami kongresu oraz Sądu Najwyższego, no i opinii publicznej, która zresztą posiada raczej tylko sympatie czy antypatie, a nie poglądy.

Lata 1914 — 1917, które przyniosły zwycięstwo partii demokratycznej i prezydentowi Wilsonowi, wysunęły na czoło zagadnień sprawę udziału Stanów Zjednoczonych w wojnie Europejskiej. Chęć utrzymania „prosperity", osiągniętej zamówieniami koalicji, oraz zagadnienie bezpieczeństwa kredytów udzielonych tej grupie państw przez przemysł i rolnictwo spowodowały, że Stany stanęły do wojny po stronie Ententy. Sytuacji sprzyjał idealizm polityczny prezydenta Wilsona, posiadającego właściwą partii demokratycznej sympatię dla Europy i chęć uporządkowania panujących tam stosunków; drobnomieszczaństwo, a nawet część proletariatu, znajdując się w dobrym położeniu gospodarczym, chętnie dało posłuch hasłom czysto humanitarnym, wiążącym się z metodami prowadzenia wojny przez Niemcy.

Inne motywy odgrywały rolę w wyborach prezydenckich 1932 roku. — Kryzys 1929 roku, a zwłaszcza lata pokryzysowe ustaliły wśród warstw drobnomieszczańskich i robotniczych przekonanie, że ani prezydent Hoover ani partia republikańska nie mogą wydostać kraju z depresji gospodarczej. Opierając się na tym czynniku psychologicznym, partia demokratyczna i jej kandydat, rzuciły w masy hasło interwencjonizmu, jako program gospodarczy, oraz hasło obrony interesów szarego człowieka, jako hasło polityczne — i na tej platformie wygrały wybory.

Pod tym kryzysowym kątem widzenia przeprowadzone wybory zmusiły nowoobranego prezydenta do zwrócenia największej uwagi na akcję nakręcania koniunktury. W tym kierunku zmierzało gros ustaw, wydanych w latach 1933 i 1934 z ustawą dewaluacyjną i National Recovery Act na czele. Działalność prezydenta Roosevelt'a, mająca na celu nakręcanie koniunktury, wyrażała się nietylko działalnością ustawodawczą; została również podjęta na szeroką skalę gospodarcza akcja inter-

wencyjna, skierowana z jednej strony na bezpośrednią akcję robót publicznych, z drugiej na stworzenie warunków, zachęcających przemysł do zintensyfikowania akcji inwestycyjnej, pobudzonej dewaluacyjną zwyżką cen. Równolegle do posunięć, bezpośrednio interesujących przemysł, przeprowadzona została akcja, mająca na celu usunięcie następstw kryzysu rolniczego, wywołanego zwiększeniem obszaru uprawy i obfitymi zbiorami — przez waloryzację zapasów rolniczych i premiowanie ograniczenia uprawy.

Posunięcia koniunkturalne Roosevelt'a ustalone wespół z najtęższymi głowami Stanów, zgrupowanymi w t. zw. truście mózgów — natrafiły na nader dogodny moment. W tym mianowicie czasie (przełom lat 1932 i 1933) kryzys dokonał automatycznie swych oczyszczających funkcji; usunął z rynku ciążący nad nim nadmiar zapasów, zlikwidował przedsiębiorstwa słabe finansowo lub technicznie, oraz stworzył rezerwuar wolnych pieniędzy, nieznajdujących zatrudnienia w obniżonym poziomie działalności gospodarczej kraju. — Można przeto z dużą dozą słuszności twierdzić, jak to właśnie czynią przedstawiciele partii, wrogiej prezydentowi, że i bez akcji Roosevelt'a rok 1933 przyniósłby poprawę, i że przeprowadzona akcja odegrała tylko rolę psychologiczną, przyspieszając czy intensyfikując pewne procesy, automatycznie dojrzałe już do ujawnienia. Gdyby nawet zgodzić się z tymi poglądami, to nie można jednak zapominać, jak niesłychanie doniosłą rolę w pewnych fazach koniunktury odgrywają momenty o charakterze psychologicznym, warunkując powstanie takiego czynnika jak działalność inwestycyjna przemysłu. Że niepomyślne warunki psychologiczne, a nawet choćby brak warunków pomyślnych mogą opóźnić przejście do fazy koniunkturalnego ożywienia aż do przekroczenia tej fazy włącznie — świadczą przykłady z naszej bezpośredniej rzeczywistości. Zasługą przeto Roosevelta i to zasługą niewątpliwą było, że z jednej strony stworzył odpowiedni klimat psychologiczny dla wyjścia z depresji, z drugiej zaś — że dewaluacją dolara oraz działalnością inwestycyjną osób prawa publicznego nadał temu wyjściu tempo tak silne, że poziom ożywienia obecnego cyklu koniunkturalnego będzie może wyższy, aniżeli to miało miejsce w latach 1928 i 1929.

Efekt psychologiczny posunięć walutowych rządu waszyngtońskiego i ułatwienia inwestycyjne dla przemysłu prywatnego dałyby jednak efekt krótkotrwały, gdyby równocześnie nie została zainicjowana akcja, mająca na celu podmurowanie zwyżkowych przejawów koniunktury przez właściwszy układ siły nabywczej poszczególnych warstw ludności, inaczej mówiąc — przez zmianę dotychczasowego rozdziału dochodu społecznego. Bowiem Stany Zjednoczone, najbogatszy bezsprzecznie kraj świata, ojczyzna miliardów, jest równocześnie krajem największego bezrobocia strukturalnego i anormalnej, nie tylko z punktu widzenia abstrakcyjnej sprawiedliwości — dystrybucji dochodu społecznego. — Dla uzmysłowienia kontrastów, które na tym tle dają się zaobserwować w Stanach Zjednoczonych, wystarczy przytoczyć garść danych statystycznych. W 1935 roku liczba osób, które oficjalnie zgłosiły w swych zeznaniach do podatku dochodowego dochód, przekraczający milion dolarów — wynosiła 41. Ilość ta była kilkakrotnie wyższa w 1929 roku. W tym samym czasie 600.000 rodzin zeznało dochód, wynoszący ponad 100.000 dol. rocznie. Tymczasem właśnie w roku 1929-ym, roku prosperity, roku kiedy suma „wypłaconego" dochodu społecznego wynosiła 79 miliardów dolarów (wobec 45 miliardów w 1933 roku) — statystyka zarejestrowała 2½ miliona biednych osób samotnych i 11 i ½ miliona biednych rodzin. Przyjmując, że przeciętna rodzina składa się z 4 osób, oznacza to, że w tym czasie 48 i ½ miliona cierpiało biedę, posiadając dochód poniżej 750 dolarów rocznie na osobę samotną, względnie 1500 dolarów na rodzinę. Oczywiście biorąc jako kryterium stosunki europejskie, uznać należy, że granica oddzielająca „biedę" od „minimum utrzymania" jest umieszczona dość wysoko — nie należy jednak zapominać o różnicy w cenach, o różnicy w standarcie przeciętnym, no i wreszcie o milionowych dochodach wcale sporej grupki osób uprzywilejowanych.

Jesteśmy w tej chwili jaknajbardziej dalecy od rozpatrywania tych cyfr pod kątem widzenia zasad sprawiedliwości socjalnej, czy nawet etyki. Nas w tej chwili interesują jedynie i wyłącznie skutki gospodarcze takiego stanu rzeczy. Doceniamy znaczenie akumulacji kapitału pod kątem widzenia działalności inwestycyjnej kraju; zdajemy sobie również sprawę z roli psychologicznej istnienia wielkich zbiorników możliwości konsumcyjnych, jako podniety dla indywidualnych wysiłków w gospodarstwie aplanowym, indywidualistycznym; wiemy również dobrze, jaką dźwignią dla nowych zdobyczy technicznych i potrzeb konsumcyjnych szerokich warstw jest tego rodzaju kumulacja środków pieniężnych w niewielu rękach. Istnieje jednak nawet w gospodarstwie kapitalistycznym pewne maksimum dopuszczalnej rozpiętości, maksimum — którego przekroczenie stwarza niebezpieczeństwa koniunkturalne, jakich byliśmy świadkami właśnie w Stanach Zjednoczonych.

Jeżeli wyjść z bezspornego już zresztą dziś w ekonomii założenia, że cykl koniunkturalny jest rezultatem procesów inwestycyjnych, to musimy sobie równocześnie uprzytomnić, że obok *możliwości*, tkwiących w miliardach posiadanych przez kilkanaście czy kilkadziesiąt rodzin, do dokonania inwestycji niezbędne są również *potrzeby*, znajdujące swój wyraz w zdolności konsumcyjnej kraju. Nie chodzi tu przytym o zdolność konsumcyjną „the upper ten thousend", uzewnętrzniającą się w zbycie futer, brylantów czy tym podobnych artykułów luksusowych, lecz o zdolność nabywczą tych warstw, która decyduje o zbycie, a więc i o produkcji bawełny, obuwia i domów czynszowych.

Ten moment kluczowy dla utrzymania w rozpędzie koła poprawy gospodarczej, puszczonego w ruch środkami mechanicznymi (dewaluacja, roboty publiczne) — został dostrzeżony i doceniony przez prezydenta Roosevelt'a. Posunięcia ustawodawcze, mające na celu usunięcie tych rażących dysproporcji, zostały zapoczątkowane już w pierwszym czteroleciu rządów; uległy one zintensyfikowaniu w drugim okresie kadencji, po wyborach,

które przyniosły przesłankom jego polityki gospodarczej zwycięstwo, niesłychanie wysokie pod względem cyfrowym.

W ten sposób doszliśmy do ustalenia zasadniczej linii programu gospodarczego Roosevelt'a, linii, która idzie w kierunku przebudowy struktury ekonomicznej Stanów Zjednoczonych. Nie można negować, że, obok tych momentów czysto - gospodarczych, w posunięciach Waszyngtonu, pewną rolę odgrywają również momenty o charakterze humanitarnym, noszące już wyraźny posmak polityczny. Do tej grupy posunięć zaliczyć należy niektóre ubezpieczenia społeczne, a mianowicie opiekę nad matką i dzieckiem oraz ubezpieczenia na starość. Już jednak inne posunięcia z zakresu ustawodawstwa socjalnego — jak ubezpieczenie od bezrobocia a przede wszystkim prawo o koalicji i przedstawicielstwach robotniczych — posiada na sobie wybitne piętno polityki czysto - gospodarczej, mające na celu zapewnienie tej warstwie społecznej lepszych warunków materialnych, a tym samym i korzystniejszego udziału w dochodzie społecznym kraju.

Trzeba przyznać, że ustawodawstwo socjalne Roosevelt'a, oddawna zresztą znane w Europie, w Stanach Zjednoczonych stanowi prawdziwą rewolucję pojęć. Ingerencja państwa w stosunki pomiędzy robotnikiem a przemysłowcem jest niewątpliwym pogwałceniem dotychczasowej tradycji, opartej na pozostawieniu wolnej ręki swobodnej grze sił społecznych. Ponieważ jednak ta tradycja w wielu punktach oparta była na postanowieniach konstytucji, nastąpił konflikt pomiędzy rządem a Sądem Najwyższym, uprawnionym do badania zgodności ustaw z ustawą naczelną — konstytucją. Rola, jaką w tym względzie odgrywa w Stanach Zjednoczonych Sąd Najwyższy, stępiła znacznie ostrze niektórych ustaw czy rozporządzeń, uchylając nawet niektóre z nich, co zmusiło rząd waszyngtoński do szukania okrężnych dróg dla przeforsowania swego programu gospodarczego i socjalnego. Trudności jednak, jakie napotyka Prezydent na tej drodze, coraz silniej wysuwają na plan pierwszy sprawę reform politycznych, a mianowicie modyfikacji dotychczasowego systemu stosunku wzajemnego 3 władz naczelnych — ustawodawczej, sądowej i wykonawczej.

Nie jest pozbawiony pewnej pikanterii fakt, że hasła typu: „zadaniem naszego postępu będzie nie mnożenie nadmiaru dóbr tych, co mają już dość, ale zaopatrzenie w nie tych, co mają mało" (cytata z jednego z orędzi Roosevelt'a) — są wygłaszane przez przedstawicieli partii, której geneza wywodzi się z reprezentacji stanów, będących w okresie wojny secesyjnej siedzibą arystokracji rolniczej i zwolenników niewolnictwa. Świadczy to niewątpliwie o głębokich przeobrażeniach nietylko w strukturze gospodarczej lecz i w mentalności obywateli Stanów Zjednoczonych, przeobrażeniach — doniosłości których nie jesteśmy w stanie nawet sobie wyobrazić. Ale, niezależnie od tej pikanterii natury historycznej, polityka Roosevelt'a stanowi, zdawałoby się, jeszcze paradoks natury dogmatycznej, łączy bowiem liberalizm gospodarczy w jego sensie antytrustowym (jeśli chodzi o teren wewnętrzny) i antyprohibicyjnym (jeśli chodzi o stosunki z zagranicą) z interwencjonizmem publicznym. Ten paradoks, w istocie pozorny, właśnie stanowi jeden z najciekawszych objawów polityki gospodarczej Roosevelt'a, wskazując w sposób wyraźny na odrodzenie liberalizmu pod nową szatą, niejednokrotnie zwaną neoliberalizmem gospodarczym.

Apoteoza czy krytyka liberalizmu i neoliberalizmu, jako kierunków polityki gospodarczej, nie mieści się w ramach tego artykułu; niemniej jednak uznać należy, że mimo ostatniego osłabienia tempa działalności gospodarczej Unii, rezultat polityki rządu waszyngtońskiego uznać należy jako bezsprzecznie dodatni, i to zarówno pod koniunkturalnym jak i strukturalnym kątem widzenia. Pierwszy z tych względów znajduje swój wyraz we wskaźniku działalności gospodarczej tego kraju, który latem 1937 roku osiągnął prawie poziom 1929 roku; drugi zaś z tych momentów uzewnętrznił się we wzroście ilości drobnych płatników — co wskazuje na zdrowszy rozdział dochodu społecznego, ze wszystkimi tego zjawiska skutkami dla poziomu produkcji i obrotów oraz dla przebiegu cyklu koniunkturalnego.

Liberalizm gospodarczy rządu waszyngtońskiego ujawnia się coraz wyraźniej również w dziedzinie stosunków gospodarczych z zagranicą. Bezwzględność w sprawie długów wojennych oraz prohibicjonizm — w sprawach importu towarów zagranicznych coraz bardziej ustępują miejsca dążeniom do zgodnego omówienia tych kwestii z krajami zainteresowanymi. Zrozumiano wreszcie w Stanach Zjednoczonych, że długi wojenne i finansowe mogą być spłacone tylko eksportem towarów z krajów dłużniczych. Pod tym też kątem widzenia odnawiane są ostatnio traktaty handlowe; koncepcja bowiem choćby częściowego skreślenia długów wojennych nie znalazła w Stanach Zjednoczonych przychylnego przyjęcia, nie tylko ze względu na bonifikatę dewaluacyjną, lecz przede wszystkim ze względu na właściwe amerykanom rygorystyczne nastawienie wierzyciela w stosunku do dłużnika.

Reasumując to, cośmy dotąd powiedzieli o wytycznych polityki gospodarczej Roosevelt'a, dojść należy do wniosku, że wyznaczają go trzy zasadnicze linie.

Pierwszą z nich jest dążenie do nakręcenia koniunktury bądź w drodze akcji bezpośredniej (dewaluacja i roboty publiczne), bądź w formie zachęty pośredniej (ułatwienia dla przemysłu inwestycyjnego, ułatwienia budowlane i t. p.). W tej akcji z przewagi działalności bezpośredniej, jaką obserwowano w początkach, prezydent Roosevelt przesuwa coraz wyraźniej punkt ciężkości tej strony swej działalności na akcję pośrednią.

Drugą wytyczną polityki gospodarczej Roosevelt'a jest dążenie do przebudowy struktury gospodarczej w sensie równomierniejszego niż dotąd rozdziału dochodu społecznego. Efektem tego posunięcia ma być nie tylko sprawiedliwszy niż dotąd podział dóbr, lecz przede wszystkim zwiększenie zapotrzebowania na artykuły masowego spożycia, decydujące o poziomie działalności gospodarczej kraju. Uzupełnieniem tej linii jest dążenie do stworzenia

ustawodawstwa socjalnego, choćby nawet nie miało ono narazie osiągnąć poziomu krajów zachodnio-europejskich.

I wreszcie trzecią wytyczną polityki gospodarczej obecnego prezydenta jest ułatwienie wymiany w stosunkach międzynarodowych. W odniesieniu do Stanów Zjednoczonych ten liberalizm ujawnia się obniżaniem w traktatach handlowych ceł importowych, zwłaszcza w stosunku do t. zw. krajów dłużniczych.

Jest rzeczą niemożliwą w krótkim artykule przedstawić całokształt polityki gospodarczej prezydenta Roosevelt'a, jej przesłanki teoretyczne oraz dotychczas osiągnięte rezultaty. Faktem jest jednak niewątpliwym, że w Europie, a zwłaszcza w Polsce nie docenia się tego przewrotu psychicznego a nawet i gospodarczego, który obecnie dokonywa się w Stanach Zjednoczonych. Nie będzie przesadą twierdzenie, że co do swej rozciągłości i znaczenia dorównywa on tym przekształceniom, które obserwujemy we Włoszech i w Niemczech, może nawet przewyższając je głębią, nie mówiąc oczywiście o tym, że idą po linii zdrowej myśli ekonomicznej. Pozostaje tylko otwarte zagadnienie, czy, wobec ostrej opozycji magnatów bankowych i przemysłowych, uda się obecnemu kierownikowi nawy państwowej Stanów Zjednoczonych doprowadzić do końca rozpoczęte dzieło; zależy to od układu sił politycznych w kraju, których omówienie przekracza ramy niniejszego artykułu.

H. T.

Zmiany w handlu zagranicznym

W ciągu przeszło 100 lat handel światowy rozwijał się prawie równolegle do rozbudowującego się przemysłu. W okresie kryzysów drugiej połowy ubiegłego stulecia, znaczonych datami 1857, 1866, 1873, 1890 i na początku XX wieku w latach 1900, 1907 i 1920, spadki i wzrosty produkcji oraz międzynarodowej wymiany surowców były prawie nieznaczne, poza rokiem 1920, w porównaniu ze zmianami, jakie wykazał ostatni kryzys roku 1929.

Rok	Handel światowy (obrót) w miliard. $ zł		Wskaźnik produkcji (1901)13 — 100)	
1800		1		—
1850		3		—
1860		7		17
1870		11		23
1880		13		31
1890		15		52
1900		19		73
1913	1 max	36	1 max	121
1920	2 max	72		116
1921		44		104
1925		63		145
1929	3 max	69	2 max	176
1932		28		121
1934		24		135
1937		ca 30	3 max ca	180

(Źródła: Vierteljahrshefte f. Koniunkturforschung N 31, 1933; Neumann Spallart: Ubersichten der Weltwirtschaft; Wagemann: Struktur u. Rhytums der Weltwirtschaft. 1931; Roczniki Ligi Narodów; Statistisches Jahrbuch, Berlin, 1937; oraz miesięcznik Ligi Narodów XII, 1937).

Do roku 1913 obserwujemy niewielkie kilku — lub kilkunastoprocentowe wahania produkcji i wymiany międzynarodowej, wywoływanej kryzysami. Tuż przed wojną handel światowy osiąga kwotę 36 miliard. $ złotych, a wskaźnik produkcji 121, przyjmując za podstawę obliczeń okres 1901 do 1913. Rok 1920 (rok niebywałego powojennego głodu towarowego) wykazuje już nigdy potem nieosiągany poziom powojonych obrotów na sumę 72 milrd. $ złotych, przy prawie niezmienionej produkcji w stosunku do roku 1913. Rok następny, 1921, przynosi redukcję obrotów światowych o 30% przy zaledwie ca 10% skurczeniu się produkcji. W późniejszych latach aż do roku 1929 wymiana towarów ciągle rośnie aż do wysokości 69 miliardów $ złotych (z wyjątkiem nieznacznego spadku w roku 1926), produkcja zaś (również poza niewielką redukcją w tymże roku 1926) ciągle wzrasta, wykazując w rekordowym roku 1929 wskaźnik 176. Rok 1937 po ośmiu latach wielkich zmagań o poprawię produkcji i handlu przywraca wytwórczość do poziomu z roku 1929, ale wartość w złocie handlu zagranicznego nie dosięga nawet 50% wymiany w roku 1929. Ceny bowiem w złocie towarów w tym okresie 1929 — 1937 spadają o $^{2}/_{3}$, by następnie podnieść się do 50% cen z roku 1929. W ten sposób przy zmniejszonych cenach quantum handlu zagranicznego (wartość obrotów w złocie dzielona przez ceny w złocie) zbliża się ponownie do poziomu w roku 1929.

Procesy dewaluacyjne, ostra walka konkurencyjna o ponowne zdobycie największych odbiorców i wielopostaciowy dumping głównie przyczyniły się do spadku cen; ostra reglamentacja towarowa i dewizowa, dwustronność obrotów miast wielostronności i gwałtowne „usamowystarczalnienie się" szeregu krajów uniemożliwiło rozwój handlu światowego, który kwitł w innych warunkach politycznych i gospodarczych, jakie panowały w okresie poprzedzającym ostatnie załamanie się koniunktury.

Obecnemu osiągnięciu quantum handlu światowego z roku 1929 przy zmniejszonych o połowę cenach w złocie odpowiada deprecjacja walut: 40% - £, $; 50% — franka franc., £ australijskiego i nowozelandzkiego; 60% — szeregu walut pozaeuropejskich, szczególnie południowo-amerykańskich przy rekordzie: 80%-ej deprecjacji pesety hiszpańskiej 90%-ej boliwijskiego „boliviano", nie wymieniając już wszelkich walut „rozrachunkowych", stosowanych w różnopostaciowych clearingach dwustronnych. Ten dumping walutowy był jednym z głównych celów dewaluacji, lub nieunormowanej ustawami deprecjacji, walut przedewszystkiem wielkich mo-

carstw. To też na odcinku cen światowych osiągnięto efekty odwrotne do tych, jakie dała stabilizacja walut po kryzysie r. 1920 prowadząca do maksimum cen i obrotów światowych w złocie w r. 1929.

Perturbacjom w produkcji i wymianie dóbr w okresie 1929 — 1937 towarzyszyły duże zmiany w geograficznej strukturze obrotów. Znacznie zmienił się udział wielkich mocarstw w handlu światowym i we wzajemnych obrotach:

Kraj	Obrót (import — eksport) w % handlu światowego 1929	1936
Niemcy	9,48	8,54
Francja	6,27	5,90
U. S. A.	14,01	11,34
Anglia	13,22	14,42
Japonia	3,61	4,86

Źródło: Statistisches Jahrbuch, Berlin 1937.

Znacznie więc skurczył się udział Niemiec, Francji i Stanów Zjednoczonych, rozrósł się natomiast handel Anglii i szczególnie Japonii (1% = 300 mln. $ złotych).

Poważne różnice zaszły w udziale mocarstw we wzajemnych obrotach:

Procentowy udział w ogólnym przywozie do niektórych krajów

Przywóz do krajów	Rok	Wywóz z krajów: Anglia	Niemcy	Francja	U.S.A.	Japonia
Anglia	1913	—	10,5	6,0	18,4	0,6
	1928	—	5,4	5,1	15,8	0,7
	1936	—	3,3	3,9	11,0	1,2
Niemcy	1913	8,2	—	5,4	15,4	0,4
	1928	6,0	—	3,9	13,5	0,3
	1936	6,2	—	2,3	5,5	0,5
Francja	1913	13,3	12,7	—	10,6	1,5
	1928	10,3	9,3	—	11,6	min.
	1936	7,1	7,0	—	10,0	0,8
U. S. A.	1913	15,5	10,0	7,5	—	5,7
	1928	8,8	5,1	3,9	—	9,5
	1936	7,6	3,3	2,7	—	7,1
Japonia	1913	16,8	9,4	0,8	16,8	—
	1928	7,5	6,1	1,1	28,6	—
	1936	2,6	4,2	0,7	30,7	—

Rola Anglii w przywozie do Niemiec, Francji, U. S. A. i Japonii począwszy od r. 1913 znacznie zmalała szczególnie w 3-ch ostatnich państwach; analigicznie przedstawia się zmniejszanie wpływów Niemiec, Francji i U. S.A. w przywozie pozostałych państw; odmiennie przedstawia się handel Japonii, która wszędzie rozbudowała swój zbyt, przy czym specjalnie jest charakterystyczny znacznie silniejszy postęp w sprzedaży towarów U. S. A. w Japonii niż odwrotnie. Tym, między innymi, tłumaczy się delikatność sytuacji U. S. A. w konflikcie na Dalekim Wschodzie.

Niemniej charakterystyczne są przestawienia, jakie nastąpiły w stosunkach handlowych wielkich mocarstw w obrotach z szeregiem krajów zamorskich:

Procentowy udział w przywozie niektórych krajów.

Kraje przeznaczenia	Rok	Kraje pochodzenia: Anglia	Niemcy	Francja	U.S.A.	Japonia
Australia	1913	51,8	8,8	2,8	13,7	1,2
	1928	42,6	3,1	2,6	23,7	2,9
	1936	40,7	3,5	0,9	16,7	6,0
Indie Bryt.	1913	64,2	6,9	1,5	2,6	2,6
	1928	45,7	5,8	1,7	7,8	6,8
	1936	39,0	2,8	0,9	6,6	7,2
Argentyna	1913	31,1	16,9	9,0	14,7	0,2
	1928	19,4	11,3	6,9	10,4	min.
	1936	20,4	9,3	4,2	14,6	3,6
Brazylia	1913	13,8	14,0	12,2	32,3	0,1
	1928	21,6	12,5	6,4	26,7	min.
	1936	11,3	23,5	2,9	22,1	1,2
Chiny	1913	16,5	4,8	min.	6,1	20,4
	1928	9,5	4,7	1,8	17,2	26,8
	1936	11,7	15,9	1,9	19,6	16,6

Źródło: Statistisches Jahrbuch 1937; Statesman's Yearbook, London.

Anglia — mimo konwencji Ottawskiej traci swe wpływy w handlu z niektórymi własnymi dominiami; zwiększony ma udział w Argentynie (wielkie pożyczki Anglii, główny rynek zbytu dla artykułów zwierzęcych w Londynie); znacznie kurczy się rola Anglii w Brazylii (konkurencja niemiecka).

Niemcy nie znalazły zastosowania dla swego systemu kompensat i clearingu w krajach anglosaskich, nawet w Argentynie; natomiast osiągnęły tymi metodami wielkie efekty w Brazylii i w Chinach.

Francji kurczy się zbyt wszędzie, i to w bardzo silnym stopniu, poza Chinami.

Stany Zjednoczone tracą w imporcie Australii i Indiach Brytyjskich na rzecz Japonii, w Brazylii — na rzecz Niemiec; utrzymują natomiast pozycję w Chinach (udział Australii w imporcie Japonii = 1913 — 2,0; 1928 — 5,9%; 1935 — 10,7%).

A Japonia dokazuje cudów w Australii i Indiach Brytyjskich, Argentynie i Brazylii, natomiast w Chinach...

Niemniej charakterystyczna jest rozbudowa stosunków Niemiec z krajami bałkańskimi.

Udział procentowy Niemiec w przywozie krajów bałkańskich:

Kraje	1933	1936
Bułgaria	38	62
Grecja	10	23
Jugosławia	13	27
Rumunia	18	37
Turcja	26	45
Węgry	20	26

Specjalną uwagę może należałoby poświęcić rozwojowi volumenu eksportu kilku głównych krajów:

Volumen w handlu zagranicznym

Wskaźnik rok 1929 = 100

Lata	Przywóz + wywóz (świat)	Wywóz Polska	Anglja	Francja	Niemcy	St. Zjedn.
	Volumen					
1929	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1932	74,2	65,7	63,0	62,0	59,0	52,0
1936	85,1	68,2	76,0	54,0	59,0	62,0
1937 I—XI	97,0	79,0	—	—	69,0	—

Źródło: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1937 r. strona 129 i 164; Miesięczne tablice statystyczne koniunktury gospodarczej.

Znacznie słabszy rozwój volumenu wywozu krajów europejskich niż volumenu handlu światowego tłumaczy się silną ekspansją surowcową krajów zamorskich, która kompensuje słabszy wywóz krajów starego kontynentu.

W r. 1936 najsłabiej rozwinął się wywóz Francji, po tym — Niemiec i U. S. A.; polski eksport jest tuż przed angielskim; w roku 1937 volumenowo wywóz z Polski przewyższa eksport Niemiec.

———◆———

W roku 1937 w porównaniu z rokiem 1936 nastąpiły poważne przesunięcia w handlu zagranicznym Polski zarówno pod względem struktury towarowej, jak i wachlarza geograficznego.

Import do Polski w roku 1937 wzrósł o 250 mln. zł. do sumy 1.254 mln. — eksport zaś o 170 mln. do sumy 1.196 mln. zł., a w cyfrach względnych przywóz wzrósł prawie o 25%, a wywóz o niecałe 20 w stosunku do roku 1936. Tę pewną nierównomierność tłomaczyć należy większym wpływem zwyżki cen na przywóz, który rozszerzył się przedewszystkiem w zakresie surowców podstawowych, podczas gdy po stronie wywozu ewolucja cen światowych, znacznie słabsza w dziedzinie półfabrykatów i fabrykatów, przyniosła nam tylko nieznaczne korzyści.

W zakresie czterech zbóż podstawowych: pszenicy, żyta, jęczmienia i owsa oraz mąki żytniej i pszennej wywieźliśmy w roku 1937 mniej o ca 60 mln. zł. (ca 70 mln. zamiast ca 130); różnica ta została skompensowana w dziale rolniczym przez eksport artykułów zwierzęcych: koni, bydła, trzody, gęsi, mięsa świeżego, bekonów i szynek, jaj i pierza (oraz skór surowych, których wywóz wzrósł o około 70 mln. zł.) z ca 200 mln. do ca 270 mln.

Główne pozycje przemysłowe składające się na dodatkowy wywóz w roku 1937 stanowiły głównie: węgiel — ca 55 mln., przędza, tkaniny, odzież i szmaty — ca 13 mln. zł., drzewo w surowcu i półfabrykatach — ca 25 mln., dykty i meble — ca 9 mln., oraz wyroby hutnicze ca 40 mln. — Prawie we wszystkich tych towarach nastąpiło zwiększenie nie tylko wartości, ale i tonażu, naturalnie w mniejszym stopniu.

Na wzrost przywozu w roku 1937 o kwotę ca 250 mln. złotych wpłynął wyłącznie przywóz surowców w sumach następujących: oleiste — ca 5 mln., rudy żelazne, manganowe i cynkowe — ca 15 mln. zł., żelastwo oraz surowiec żelaza — ca 55 mln., miedź i blachy — ca 13 mln., inne metale — ca 3 mln., skóry surowe — ca 8 mln., futrzane — ca 55 mln., wełna i odpadki — ca 4 mln., bawełna i odpadki — ca 15 mln., kauczuk surowy — ca 6 mln., celuloza — ca 6 mln.

W grupie surowców żelaznych tonaż podniósł się mniej więcej o połowę, a wartość prawie podwójnie. — W surowcach tekstylnych i skórzanych tonaż uległ minimalnej poprawie, a w wełnie — nawet zmniejszeniu. W innych towarach przywozowych zmiany były minimalne, gdyż ich przywóz regulowany jest ściśle kontyngentami konwencyjnymi

W grupie artykułów spożywczych zwiększył się tylko import pomarańcz o 4 mln. oraz śledzi o $3^1/_2$ mln., wreszcie o 4 mln. — import samochodów.

Bardzo korzystnie kształtuje się rozbudowa wachlarza geograficznego w naszym handlu zagranicznym. Udział krajów zamorskich w imporcie poprawił się w roku 1937 z 35% na 37% w porównaniu z rokiem poprzednim, w eksporcie natomiast zbyt w krajach zamorskich wzmógł się i stanowił w roku 1927 przeszło 20% całego naszego wywozu zamiast 15,7% w roku 1936. Świadczy to o dalszym ubezpośrednianiu naszych stosunków handlowych w przywozie, a co jeszcze ważniejsze, o poważnym powiększeniu zbytu w krajach zamorskich najtrudniejszych do opanowania wskutek braku należytego aparatu handlowego i bankowego, jakim dysponują nasi najwięksi konkurenci.

Z krajami europejskiemi posiadamy naogół bilans handlowy czynny; b. niekorzystnie ukształtowały się stosunki z Bułgarją, Grecją, a szczególnie z Z. S. S. R.; obroty z tymi krajami wymagają sanacji, co powinnoby w niedalekiej przyszłości nastąpić.

Zaszłe zmiany towarowe są też korzystne i to zarówno po stronie przywozu jak i wywozu. Import szedł w górę w zakresie, jakiego wymagała poprawa gospodarcza i to w zakresie niezbędnym, bo surowcowym. Okres zwyżki cen został szczęśliwie opanowany, nie wywołując żadnych braków w zapotrzebowaniu głównych materiałów dla produkcji.

W wywozie straty wynikłe z nieurodzaju zbóż skompensowały artykuły wyższego przerobu zwierzęcego.

Przemysł i handel mimo ciężkich warunków zbytu na świecie wykazały dużą sprężystość organizacyjną, zdobywając nowe rynki zbytu, szczególnie w krajach zamorskich, zwiększając wywóz szeregu towarów, często znacznie ponad poziom dotychczasowy, a relatywnie nawet ponad poziom wielu krajów europejskich. Niewielki niedobór w bilansie handlowym niewątpliwie jest niepokojący, gdyż o naszym bilansie płatniczym decyduje prawie wyłącznie obrót towarowy; niedociągnięcia w eksporcie wynikają u nas raczej z niedorozwoju szeregu środków pomocy dla wywozu, które stosowane są przez na-

szych konkurentów, a których my nie posiadamy. Poza znaczną rozpiętością między kosztem własnym a cenami uzyskiwalnymi na świecie za szereg produktów polskich, w dalszym ciągu odczuwa się potrzeba pomocy przedewszystkim w zakresie finansowania wywozu, niższego kosztu kredytu, oraz rozbudowy własnego aparatu handlowego. Ale i na tym polu następuje, coprawda powolna, poprawa i wszelkie dane wskazują, że zagadnienie kredytu i dystrybucji towarów zagranicę będą w najbliższej przyszłości rozwiązane szerzej niż to miało miejsce dotychczas. Pod kątem koniunkturalnym niewielkie saldo ujemne jest o tyle niegroźne, że sytuacja dewizowa jest w dalszym ciągu pomyślna i to w dużym stopniu wskutek bardzo szczęśliwie rozwijających się kredytów, jakie nasz przemysł uzyskuje u dostawców surowców.

PRZEGLĄD POLITYCZNY

W poprzednim przeglądzie politycznym pisaliśmy między innymi: „Z chwilą, gdy za pośrednictwem Włoch i Niemiec doszło do wyrównania sporów jugosłowiańsko-węgierskich — Jugosławia odwraca się od pozostałych państw Małej Ententy i Francji".

W styczniu r. b. byliśmy świadkami dalszego pogłębiania się tego procesu; oś Berlin — Rzym zdaje się wywierać na Jugosławię działanie magnetyczne. Wizyta premiera Stojadinowicza w Niemczech, gdzie był on podejmowany z wielkiemi honorami (gabinet Rzeszy in corpore na dworcu, specjalny pokaz wojskowy) oznacza utrwalenie przyjaźni politycznej. Również zacieśnione zostaną węzły gospodarcze między obu krajami; wizyta Stojadinowicza w zakładach Kruppa nie pozostanie bez wpływu na udzielenie zamówień niemieckiemu przemysłowi zbrojeniowemu. Zastąpienie Skody i Schneider-Creuzot'a przez Kruppa jest wymownym symbolem tendencji polityki jugosłowiańskiej.

Na tą samą drogę polityczną co Jugosławia, przyczym z większym jeszcze hałasem, wstępuje drugi uczestnik Małej Ententy — Rumunia. Pod rządami premiera Gogi, który swoich sympatii ideologicznych dla osi Berlin — Rzym nie ogranicza do terenu wewnętrznego, polityka zagraniczna Rumunii znajduje nowe gwiazdy przewodnie — jak się wyraził publicysta Kuriera Polskiego — w formie swastyki i rózg liktorskich.

Premier Goga znany jest jako gorący zwolennik Hitlera i Mussoliniego, to też zapewnienia jego, że Rumunia nie zamierza zmienić swej polityki zagranicznej, nie znalazły zbyt wiele wiary, a obaw o przyszły kierunek polityczny nie zdołała rozproszyć nawet pośpieszna podróż nowego rumuńskiego ministra spraw zagranicznych Micescu do Pragi Czeskiej.

Radość i uznanie prasy berlińskiej i rzymskiej dla rządów premiera Gogi dowodzi, że i Rumunia wchodzi w zakres wpływów włosko-niemieckich.

Z punktu widzenia politycznego nowy stan rzeczy w Rumunii stanowi przede wszystkim silne wzmocnienie pozycji Włoch wobec Anglii. Dotychczas piętą achillesową Włoch był brak nafty, który mógłby w razie konfliktu zbrojnego z Anglią unieruchomić flotę i zmotoryzowane wojska. Tymczasem Rumunia jest jednym z najpoważniejszych światowych producentów ropy naftowej (w r. 1936 — 8,4 milj. ton), w ten więc sposób Włochy zyskały sobie poważną bazę zaopatrzenia w naftę, która będzie mogła być transportowana do Włoch via Węgry i Austria. Oprócz tego, jak donosiła prasa francuska, Włochy zamierzają stworzyć z portu rumuńskiego Constanzy bazę strategiczną, z której mogliby wywierać odpowiedni wpływ na Morze Czarne.

W chwili obecnej głównym zadaniem dyplomacji włoskiej jest doprowadzenie do wyrównania sporów węgiersko-rumuńskich tak jak udało to się zrobić z tarciami jugosłowiańsko-węgierskimi. Trudności niewątpliwie są tu znaczne, gdyż z istoty rzeczy nacjonalistyczny rząd rumuński, który wzorem swych ideologicznych przyjaciół opiera się na pojęciu „rasy rumuńskiej", stosuje politykę dyskryminacyjną w stosunku do wszystkich licznych mniejszości, zamieszkujących Rumunię. Tak więc zadanie powyższe jest niełatwe; wizyta w Rumunii Virginio Gaydy, naczelnego publicysty włoskiego, miała zapewne na celu znalezienie sposobu zlikwidowania tarć rumuńsko-węgierskich.

Węgry tymczasem, zarówno jak i Austria, znajdują się całkowicie w orbicie wpływów włoskich, o czem świadczą wyniki konferencji budapesztańskiej. Węgry i Austria stwierdziły tam swoją całkowitą solidarność z Włochami, co wyraziło się w formie uznania za słuszne powodów, które skłoniły Włochy do wystąpienia z Ligi Narodów, oraz w zapowiedzi formalnego uznania przez te państwa rządu generała Franco.

Do sukcesów Włoch należy dodać także fakt, że państwa należące do t. zw. bloku Oslo z wyjątkiem Norwegii (Belgia, Holandia, Szwecia i Finlandia) zamierzają uznać de facto suwerenność Włoch nad Abisynią. Natomiast nie udało się Włochom osiągnąć, ażeby Stany Zjednoczone, które w początkach bieżącego miesiąca przez usta Prezydenta Roosevelta zadeklarowały ponownie niewzruszoną wiarę w demokrację — uznały tytuł cesarza abisyńskiego czyli żeby zgodziły się na uznanie podboju Abisynii. Odmowa Stanów Zjednoczonych powodowała zerwanie rokowań o traktat handlowy pomiedzy Włochami a Stanami Zjednoczonymi.

Zostały również odroczone bezterminowo rokowania handlowe francusko-włoskie, co jest wyraźnym dowodem stałego pogarszania się stosunków francusko-włoskich. Szczególnie silne wrażenie wywołało we Francji ogłoszenie planu rozbudowy floty włoskiej, co bezpośrednio zagraża bezpieczeństwu morskiemu Francji.

Również i drugi uczestnik „trójkąta" Japonia rozbudowuje potężnie swą flotę, budując największe w świecie pancerniki; rozbudowa floty włoskiej i japońskiej musi wywołać odpowiednią reakcję ze strony zagrożonych mocarstw t. j. Francji, Anglii i Stanów Zjednoczonych, a więc stoimy w obliczu nowego wyścigu zbrojeń morskich.

Niebezpieczeństwo japońskie cementuje coraz silniej Anglię i Stany Zjednoczone; dobitnym tego wyrazem jest nominacja dotychczasowego przewodniczącego Komisji Marynarki Wojennej Stanów Zjednoczonych Josepha Kennedy na stanowisko ambasadora w Londynie, co uważane jest powszechnie za decydujący moment w zerwaniu z polityką amerykańskiej izolacji. Współdziałanie angielsko-amerykańskie wyrazi się również w zapowiedzianym udziale

jednostek floty amerykańskiej w lutowych manewrach, związanych z otwarciem potężnej bazy morskiej Anglii w Singapoore, co już dzisiaj wywołuje pogróżki prasy japońskiej.

Zresztą cele Japonii wyłożył jasno japoński minister spraw wewnętrznych admirał Suetsugu, zapowiadając rychłą likwidację panowania rasy białej w Azji; anonsowanie podobnych planów jest możliwe jedynie dzięki pomocy udzielanej Japonii przez państwa totalne w Europie, na co zwróciliśmy już uwagę w poprzednim przeglądzie politycznym.

Aczkolwiek Japonia jeszcze „nie wypowiedziała" wojny Chinom, to jednak nastąpiło odwołanie ambasadorów Japonii i Chin z ich stanowisk; tymczasem zaś „wojna bez wypowiedzenia" toczy się nadal.

Powracając do spraw europejskich należy jeszcze wspomnieć o dymisji sir Vansittarta ze stanowiska podsekretarza stanu Foreign Office i mianowanie go stałym doradcą rządu w zakresie polityki zagranicznej. Co do znaczenia tej zmiany zdania są podzielone: według jednych sir Vansittart był zwolennikiem współpracy Londyn-Paryż, według innych skłaniał się do porozumienia z Niemcami. Prawdopodobna jest jednak wersja, że ustąpienie Vansittarta wiąże się z sukcesami Włoch na Bliskim Wschodzie i niedostatecznym przeciwdziałaniem tej akcji włoskiej ze strony Intelligence Service, na której czele stał obecny doradca rządu

Francja przechodziła kryzys gabinetowy, wywołany różnicami pomiędzy radykałami a socjalistami co do polityki walutowej; socjaliści żądali wprowadzenia ograniczeń dewizowych dla powstrzymania ucieczki kapitałów, czemu sprzeciwili się radykałowie, będący zwolennikami szerokiego liberalizmu gospodarczego w stosunkach międzynarodowych. Zwyciężyła teza radykałów, gdyż do nowoutworzonego rządu nie weszli przedstawiciele socjalistów; ponieważ nowy rząd radykalny Chautempsa stoi na stanowisku liberalizmu walutowego, przeto dla powstrzymania odpływu kapitałów będzie zapewne musiał wprowadzić pewne korektywy do reform społecznych, które spowodowały niekorzystny wpływ na rozwój produkcji.

Serdeczne słowa pod adresem Francji znalazł w swym przemówieniu, wygłoszonym na Komisji Zagranicznej Sejmu p. minister Beck; krytyczne wywody p. ministra pod adresem Ligi Narodów spotkały się z żywym echem w kraju i zagranicą.

ś. † p.

BOLESŁAW KOSKOWSKI

Dziennikarstwo polskie poniosło ze śmiercią Bolesława Koskowskiego niepowetowaną zaiste stratę. Zeszedł do grobu najwybitniejszy polski publicysta polityczny i gospodarczy ostatniej doby, mąż wielkiego umysłu i charakteru, człowiek głębokiej i rozległej wiedzy, świetny pisarz i stylista. Ukazujące się od szeregu lat na łamach „Kuriera Warszawskiego" artykuły Jego — owoce powszedniej pracy dziennikarskiej — cechowała zawsze wszechstronna znajomość rzeczy w połączeniu z wysokością poziomu i szlachetnością intonacji, płynącej z wewnętrznej niezawisłości autora. Zbliżony do kierunku narodowego (z ramienia Związku Ludowo-Narodowego piastował przez kilka lat mandat senatora), ś. p. Bolesław Koskowski był jednak szczerym liberałem i demokratą, znajdującym słowa surowego potępienia dla tych wszystkich, którzy upraszczali skomplikowane zagadnienia polityczne i gospodarcze, chętnie krocząc po linii najmniejszego oporu. Głębokie przekonanie wewnętrzne było zawsze najwyższym sprawdzianem dla ś. p. Bolesława Koskowskiego w działalności publicystycznej, dzięki wysokiemu pionowi moralnemu piszącego stanowiąc niezastąpiony wprost walor w życiu publicznym Polski ostatnich lat.

Cześć Jego pamięci!

PRZEGLĄD PRASY

HOROSKOPY KONIUNKTURALNE.

Zagadnienie czy rok 1938 będzie okresem dobrej koniunktury, czy też kryzysu, czy przechodzimy okres „małej" czy „wielkiej" recesji nie przestaje interesować ekonomistów. Poniżej zebraliśmy głosy najbardziej charakterystyczne.

Prof. Adam Krzyżanowski w ankiecie „Kuriera Warszawskiego" nie przewiduje silniejszego spadku koniunkturalnego, pisząc, co następuje:

„Umiarkowany wzrost cen i korzystniejsze ustosunkowanie się cen płodów rolnych do cen towarów przemysłowych, stanowiły podłoże poprawy koniunktury, która rozpoczęła się mniej więcej w roku 1934. Sytuacja gospodarcza jako taka, nie uzasadnia konieczności spadku cen i załamania się w obecnej chwili siły kupna ludności rolniczej, której przyrost był istotnym współczynnikiem zwrotu na lepsze. Recesja jest nieunikniona, ale siły ekonomiczne nie prą ku natychmiastowemu odwróceniu obecnego pomyślnego procesu koniunkturalnego. Zachodzi raczej obawa przesadnego rozdęcia poprawy koniunktury pod naciskiem wzrostu wydatków państwowych.

Wzmożony interwencjonizm i etatyzm pomniejszył udział pierwiastków czysto ekonomicznych w przebiegu wypadków. Właśnie dlatego rozwój koniunktury będzie zależał przede wszystkim od kształtowania się sytuacji politycznej. Wzrost zaufania społeczeństwa do rządu, ugruntowanie się w każdym odłamie społeczeństwa przeświadczenia, że rząd chce i może skutecznie bronić wolności zarobkowania bezpieczeństwa życia i mienia wszystkich obywateli z pewnością walnie przyczyni się do ekonomicznie zdrowej poprawy koniunktury".

Natomiast mniej optymistycznie zapatruje się na sytuację prof. Heydel, przewidując w r. 1938 wyraźną depresję:

„Jeśli rok 1933-ci był rokiem zwrotu ku poprawie światowej koniunktury, to z kolei wypadałoby

latom 1937 — 1938 być latami kryzysu (punktu zwrotnego między ożywieniem a depresją).

Są znaki na niebie, które zdają się świadczyć, że ekonomiści nie doznają i teraz zawodu. Spadek cen surowców, silne wahania na giełdach, zwyżkowa (w Anglii) tendencja stopy procentowej, dowodziłyby, że już od wiosny sytuacja jest chwiejna. Dziwić się będą badacze koniunktury, jeśli się nie przerodzi w wyraźną depresję w ciągu roku 1938-go. Nie przesądzam o jej natężeniu. Miejmy nadzieję, że nie będzie tak silna jak ostatnia.

Mówiłem o przesileniach światowych. Czy i w jakim stopniu muszą się odbić na Polsce? Nasze stosunki z resztą świata są tak ograniczone, że wydawałoby się, iż możemy pójść inną drogą. Było nawet takie hasło: „Oderwać się od koniunktury światowej". Ale niewiele pomogło. W latach 1929 — 1932, stopień pogorszenia był u nas większy, jak gdziekolwiek w Europie. Coprawda za to w latach 1933 — 1937 mniej odczuliśmy poprawy. Brak u nas wyraźnego ożywienia („boomu"), może sprawić, że i depresja będzie późniejsza i mniej głęboka. Nie wydaje mi się, byśmy jej zdołali w zupełności uniknąć. Na gwiazdkową pociechę zaś dodam, że ekonomiści będą się spodziewali poprawy około roku 1941-go".

Przypominamy, że w Nr. 1 naszego miesięcznika prof. Edward Lipiński, Dyrektor Państwowego Instytutu Badania Koniunktur i Cen, w następujący sposób zaanalizował sytuację obecną:

„Przede wszystkim nie ma nigdzie przeinwestowania (ani w Anglii, ani w Stanach Zjednoczonych) jak to było w ożywieniu przedkryzysowym. Kraje rolnicze znajdują się w bez porównaniu lepszej sytuacji niż wówczas, gdyż zdołały się przystosować do zmienionych warunków; również w krajach surowcowych nie ma nadprodukcji, czego dowodem jest fakt, że ich sytuacja gospodarcza jest nader pomyślna. Zwrócić też należy uwagę, że przemysł prywatny nie jest zadłużony. Kraje nie są „napchane" kredytami zagranicznymi, których wycofanie wywołało tak silne komplikacje. Na rynkach pieniężnych i kapitałowych panuje duża płynność. Stopa procentowa jest niska. Te wszystkie elementy wskazują na to, że mamy do czynienia raczej z przejściową recesją, niż z początkiem długotrwałego kryzysu.

Ale i tu należy zrobić jedno zastrzeżenie: W roku 1929 również sądzono, i słusznie, że mamy do czynienia z przejściowym osłabieniem. Słusznie, gdyż nie można było przewidzieć takich wypadków, jak krachy finansowe, odejście waluty angielskiej od złota i tych wszystkich więzów, które zostały nałożone na wymianę międzynarodową.

Z zastrrzeżeniem zatem możliwości zajścia nieprzewidzianych wypadków spodziewać się możemy ponownego ożywienia gospodarczego".

Jeżeli chodzi o poglądy uczonych zagranicznych, to poniżej przytaczamy dwie interesujące opinie wybitnych ekonomistów, zamieszczone w numerze gwiazdkowym „Der deutsche Volkwirt". Prof. E. Wagemann, dyrektor Niemieckiego Instytutu Badania Koniunktur, stwierdza, że obecnie nie ma takich przerostów, jakie były w 1929 r., a więc przeinwestowania, nadmiernego zadłużenia, natomiast został umocniony aparat bankowy, pieniądz jest tani.

„Wszystko to oznacza niewątpliwie pewne zabezpieczenie przeciwko ostrzejszemu kryzysowi. Ale jedyną rzeczą, jaką możemy stwierdzić z pewnością jest to, że nie potrzebujemy się obawiać powtórzenia wypadków z okresu od 1929 do 1932 r. Gdy sobie jednak uprzytomnimy, jak skomplikowaną jest sytuacja w Stanach Zjednoczonych, można uznać sceptycyzm z jakim jest obserwowany dalszy rozwój koniunktury, za usprawiedliwiony. Jeżeli w Stanach Zjednoczonych nie nastąpi poprawa, lub jeżeli w dalszym ciągu będzie trwał spadek, to inne kraje, w których produkcja towarowa nie zdradza osłabienia lub tylko jego słabe oznaki, podzieliłyby los Stanów Zjednoczonych. Jest rzeczą problematyczną, czy wówczas dałoby się uniknąć nowego spadku cen surowców. Z drugiej strony jednak tak samo możliwa jest szybka poprawa jak i rozszerzenie się załamania. Stany Zjednoczone rozporządzają najważniejszymi przesłankami, ażeby w jak najkrótszym czasie, powiedzmy w przeciągu ½ lub ¾ roku, znowu osiągnąć poziom zeszłoroczny lub nawet go przewyższyć. To oznaczałoby naturalnie dla pozostałego świata wielkie odciążenie, gdyż wysoka koniunktura w tym kraju przy dużym zapotrzebowaniu surowcowym usunęłaby niebezpieczną nadprodukcje surowców i oznaczałaby silny impuls dla rozwoju handlu światowego. Wówczas byłoby stosunkowo łatwo dla tych krajów, które, jak Anglia, znajdują się blizko punktu kulminacyjnego krzywej działalności inwestycyjnej, znaleźć kompensatę w wywozie."

Prof. Bertin Ohlin, ekonomista szwedzki, zastanawiając się, czy może nastąpić obecnie taka depresja, jaka nastąpiła po r. 1929, stwierdza również zasadnicze różnice pomiędzy sytuacją z r. 1929 a obecną. Tak więc prof. Ohlin podkreśla, że obecnie zapasy surowców są znacznie mniejsze, nie ma przeinwestowania, co np. wyraża się w braku mieszkań w Stanach Zjednoczonych, rynki kapitałowe i pieniężne są płynne; zbrojenia będą trwały nadal; państwo nie będzie prowadziło w czasie ewentualnej depresji polityki deflacji i t. d.

Prof. Ohlin dochodzi do następującej konkluzji:

„Z powyższego rozumowania można wyciągnąć ogólny wniosek, że prawdopodobieństwo długoletniej depresji takiej, jaka była ostatnia, jest bardzo małe. Natomiast nie istnieje nic takiego, co mogłoby przeszkodzić pojawieniu się mniej poważnej depresji w najbliższych latach. Czy do takiej dojdzie—to zależy przynajmniej dla większości krajów — od rozwoju wypadków w Stanach Zjednoczonych".

Jeżeli chodzi o sytuację gospodarczą w Stanach Zjednoczonych, to prof. Ohlin wyraża opinię, że po pewnych reformach, obniżających koszta i zwiększających zyski, powinno nastąpić zwiększenie produkcji i inwestycji.

Powracając do głosów polskich, notujemy opinię p. W. Skrzywana w „Polsce Gospodarczej" z dn. 1 stycznia 1938 r., który w artykule p. t. „Światowa koniunktura na przełomie roku", przewiduje następujący przebieg koniunktury:

„Jest jasne, że likwidacja boomu surowcowego oddziaływa na koniunkturę inwestycyjną, hamując jej rozwój. Zahamowanie to mogłoby mieć skutki niekorzystne, gdyby równocześnie dokonywane na wielką skalę inwestycje, sprowadzające intensyfikację kapitałową produkcji, nie stwarzały nowych okazji inwestycyjnych, przyczyniając się przez to do stałości rozwoju koniunkturalnego. Sądzić więc należy, że obecna lekka recesja ma raczej charakter przejściowy: poziom działalności gospodarczej winienby być na ogół wysoki, aczkolwiek trudno oczekiwać dalszych postępów ożywienia gospodarczego za granicą. Recesja ta będzie, oczywiście, silniejsza za granicą w wielkich metropoliach niż gdzie indziej. Momentu przełomowego możnaby oczekiwać tylko z wiosną kiedy działają czynniki sezonowe, przeciwdziałające zniżce cen surowców inwestycyjnych. Sądzimy również, że siłą czynników ekonomicznych powinno w dalszym ciągu występować, i nawet w szybszym tempie podciąganie się w zwyż koniunktury w krajach o niższym jej poziomie do poziomu przodujących gospo-

darczo metropolij kolonialnych, i że nowa faza rozwoju koniunkturalnego musi przynieść pewne ożywienie w ruchach międzynarodowych kapitałów. Przewidywania gospodarcze jednak mogą być słuszne tylko w tym wypadku, jeśli specjalne czynniki polityki międzynarodowej lub wewnętrznej — w wielkich krajach kapitalistycznych — nie sprowadzą zbyt nagłych i silnych zmian w ocenach i przewidywaniach gospodarujących, które to zmiany mogą zakłócić i zmienić częściowo lub całkowicie przewidywany normalny bieg wypadków".

Interesujące są również głosy wybitnych przedstawicieli życia gospodarczego Polski, zamieszczone w wyżej wspomnianej ankiecie „Kuriera Warzawskiego".

P. prezes Czesław Klarner nie wyklucza możliwości załamania się koniunktury w państwach zachodnich, co jednak nie powinno położyć kresu poprawie w Polsce:

„Jeśli więc naszej koniunkturze zagrażałoby jakieś niebezpieczeństwo, — to może ono przyjść jedynie z zewnątrz, a więc ze strony tych państw, w których okres pomyślności trwa już od 5 lat blisko i doszedł już, względnie dojdzie w niedługim czasie, do maksymalnego nasilenia. Jakeśmy jednak wyżej zaznaczyli, gospodarstwo polskie nie jest tą łódką, którą fala koniunktury światowej rzucać może w tym lub innym kierunku. Gdzie więc znajduje się w obecnej sytuacji na świecie i w Polsce źródło niebezpieczeństwa? Poza czynnikami natury politycznej, tkwi ono w niezmiernej pobudliwości i wrażliwości naszego społeczeństwa, zdenerwowanego gwałtownymi przeżyciami gospodarczymi lat ubiegłych. W tym nastroju ewentualne załamanie koniunktury w państwach najbardziej zaawansowanych w jej rozwoju może wywołać u nas odpływ fali zaufania i — jako jej następstwo — paniczne wycofywanie wkładów, restrykcje kredytowe, zahamowanie inwestycji; a wtedy psychoza kryzysu położyłaby kres poprawie, mającej wszelkie szanse dalszego rozwoju. I odwrotnie: o ile zdobędziemy się na pewną odporność psychiczną, a rząd z drugiej strony pozostanie wierny polityce równowagi, — koniunktura w Polsce może i powinna utrzymać się i nadal; nie ma ona bowiem — przynajmniej dotychczas — tych cech sztucznego rozdęcia i niezdrowych przerostów, które tak jaskrawo wystąpiły w r. 1929, a które były niezawodnym sygnałam zbliżającego się krachu".

P. prezes Henryk Strasburger stwierdza, że linia rozwoju koniunkturalnego Polski nie powinna ulec załamaniu:

„W jakim zatym stadium rozwoju koniunkturalnego znajduje się Polska? Opinia publiczna, nie zdążając dosyć szybko za rozwojem wypadków, sądzi, że zaledwie wychodzimy z kryzysu, a ekonomiści z zaniepokojeniem wypatrują na horyzoncie znamion nowego przesilenia. Trudno nawet oprzeć się w swojej opinii na wzorach innych państw europejskich. Bo niektóre z nich, jak kraje skandynawskie, tkwią oddawna w stadium pełnego prosperity, a inne, jak Belgia, odczuwają już mocno skutki kryzysu. Polska względnie późno weszła w stan poprawy. Jej związanie z gospodarką światową jest stosunkowo mniejsze. Jest to objaw zasadniczo bardzo ujemny, bo obniża górną granicę możności rozwoju gospodarczego kraju. Ale w danym przypadku może zahamować wpływ pewnych skutków ujemnych. Stan gospodarstwa polskiego zależy w znacznym stopniu od sytuacji rolnictwa. Trudno przypuścić, żeby mógł się powtórzyć kryzys agrarny w rozmiarach, jakie niedawno przeżywaliśmy. Jeżeli do powyższych konsyderacji dodać cytowaną powyżej opinię ekonomistów o perspektywie stosunkowo krótkiego trwania przesilenia światowego, można może odnieść się optymistycznie co do linii naszego rozwoju koniunkturalnego".

PRZEGLĄD PRASY KRAJOWEJ.

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 6/7 stycznia 1938 r. w artykule p. t. „Światła i cienie Małej Reformy Podatkowej", stwierdzając pozytywne strony zamierzonej reformy, wyraża również pewne zastrzeżenia. Odnośnie projektowanych ulg podatkowych dla inwestycji na pewnych tylko obszarach, pismo zauważa słusznie, co następuje:

„Nie występujemy przeciw pewnemu wyróżnieniu inwestycyj na obszarach, gdzie rozbudowa przemysłu jest nakazem racji stanu. Nie wydaje się jednak słusznym nadmierne uprzywilejowanie inwestujących na tych obszarach. W dzisiejszym stanie naszego uprzemysłowienia wszędzie niemal są luki w inwestycjach. Wszędzie objawiają się możliwości inwestowania i wszędzie odczuwa się brak tego rodzaju bodźca jakim są ulgi podatkowe. Trzeba się liczyć z naturalną dynamiką ruchu inwestycyjnego w szczególności, jeśli dąży się do wykorzystania działalności średnich i drobnych wytwórców. Są to ludzie, którzy znają swój teren i jego potrzeby. Mogą działać na swoim terenie albo nigdzie. Tego materiału o wielkiej sile przy ruchu masowym, — nie należałoby marnować. Zasada ulg inwestycyjnych generalnych oraz ulg specjalnych dla C. O. P, czy ziem wschodnich wydawałaby się bardziej odpowiadającą dzisiejszym potrzebom".

W dalszym ciągu swych rozważań „Codzienna Gazeta Handlowa" stwierdza ujemne strony projektu likwidacji świadectw przemysłowych i reformy podatku obrotowego:

„Znacznie większego kalibru zastrzeżenia nasuwają się wobec projektu reformy podatku obrotowego i likwidacji świadectw przemysłowych. Te ostatnie są przeżytkiem i niewątpliwie trzeba je zlikwidować. Słuszną tę zasadę projekt ustawy przeprowadza w sposób jaskrawo niesłuszny.

Wbrew hasłu nie stwarzania nowych obciążeń projektowana reforma pociągnie za sobą poważną zwyżkę obciążenia właśnie płatników już obecnie najbardziej obciążonych, a mianowicie większy handel (prowadzący księgi handlowe) oraz przemysł. Projekt bowiem nie tylko kasuje (wzamian za świadectwa przemysłowe) przewidzianą w obecnie obowiazujących przepisach, obniżkę z dn. 1 stycznia 1939 r. stawek o 0.1 proc., ale nadto wprowadza podwyżkę stawek dla większego handlu oraz całego przemysłu o dalsze 0.1 proc. Razem zatem wzrośnie obciążenie podatku obrotowego o 0,2 proc.".

„Czas" z dn. 12 stycznia 1938 r. w artykule p. t. „Fragmenty reformy" również stwierdza ujemne strony projektowanej reformy podatku przemysłowego:

„Tymczasem przewidywana obecnie likwidacja świadectw przemysłowych ma posiadać jedynie charakter formalny. Część wpływów pochodzących ze sprzedaży świadectw, stanowiąca dochody samorządów, ma być pobierana za pośrednictwem kart rejestracyjnych, część zaś ma skompensować podwyżka podatku obrotowego o 0.1 proc. W ten sposób zatem nie tylko, że nie nastąpiłaby likwidacja powstałych w okresie poważnych deficytów budżetowych nadmirnych obciążeń z tytułu podatku przemysłowego lecz nawet odwrotnie — tak jak to miało miejsce w roku 1935 — obciążenia te zostałyby usankcjonowane na przyszłość i włączone do podatku obrotowego, co nie tylko by zniweczyło wszystkie korzyści płynące ze zniesienia świadectw przemysłowych, lecz także utrudniłoby stopniowy powrót do normalnego poziomu obciążeń z tytułu podatku przemysłowego w miarę dalszej poprawy koniunktury i zwiększenia się wpływów skarbowych".

„I. K. C." z dn. 12 stycznia 1938 r. występuje przeciwko projektowanym ulgom inwestycyjnym tylko w pewnych okręgach:

„Ulgi inwestycyjne należy terytorialnie rozszerzyć na całą Polskę. Należy niemi objąć szeroki dział zarówno inwestycyj przemysłowych, wzgl. maszynowo-rolnych — i to zarówno w wielkim, jak i małym przemyśle, w wielkim, jak i małym rolnictwie.

Ulgi dla inwestycji w Polsce C., obejmują zarówno premię w podatku dochodowym, jak i zwolnienie od podatku przemysłowego (na lat 5).

To ostatnie zwolnienie uważamy za zbyt daleko idące. Bo zwolnienie z podatku przemysłowego jest premią eksploatacyjną dla tych przedsiębiorstw i może być źródłem zaburzeń na rynku. Przedsiębiorstwo w Polsce A. będzie płaciło wysoki podatek obrotowy, wskutek czego jego produkt będzie droższy, a takie samo przedsiębiorstwo w Polsce C będzie od tego zwolnione. W rezultacie przedsiębiorstwo w Polsce A. nie będzie mogło wytrzymać konkurencji i ulegnie likwidacji. Byłoby to źródłem wielu zniszczeń kapitałowych w kraju".

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 16/17 stycznia 1938 r. w artykule p. t. „Deficyt handlu zagranicznego i jego znaczenie", stwierdza konieczność zwiększenia naszego eksportu wobec przewidywanego wzrostu importu:

„Reasumując, deficytowy wynik bilansu handlowego za rok 1937 nie zawiera więc w sobie cech niepokojących, utrzymany jest bowiem w dość umiarkowanych rozmiarach bez ujemnego wpływu na naszą sytuację dewizową. Słusznie rząd w r. 1937 zwracał szczególną uwagę na zagadnienie eksportowe poświecając im szereg konferencji, jak również wysuwał zagadnienia te na plan pierwszy w zwołanej w roku ubiegłym konferencji gospodarczej, nie mówiac już o objazdach i terenowych badaniach ministerialnych. W r. 1938 należy podobnie z wielką czujnością obserwować dalsze kształtowanie się naszego bilansu handlu zagranicznego dążac przez usprawnienie aparatu administracyjnego, jak również ułatwienia natury finansowej do systematycznego podnoszenia eksportu, który objąć powinien coraz większą gamę towarów, jak również zdobywać względnie rozszerzać nowe rynki zbytu.

Trud ten musi być nawet spotęgowany, gdyż liczyć się należy, że postępujące ożywienie gospodarcze w naszym kraju, pociągnie za sobą konieczność dalszego wzrostu importu, który obejmując w roku ubiegłym przywóz 3.683.000 ton towarów za sumę 1.254,3 milin. zł. odbiega jeszcze dość silnie od sumy przywozowej, która naprz. w roku 1928 wynosiła 3 362 milin. zł. a w 1929 r. — 3 111 milin. zł. Trzeba wiec być przygotowanym na dostosowanie naszego eksportu do wzrastających potrzeb importowych i dlatego też wysiłki zarówno czynników rządowych, jak i szerokich sfer gospodarczych muszą być nastawione na wzrost ekspansji naszego wywozu, jeżeli chcemy umożliwić pełny rozwój naszej koniunktury".

„Gazeta Polska" z dn. 10 stycznia 1938 r. w artykule p. t. „Realizm — warunkiem postępu", nakreśla rozwój postawy gospodarczej społeczeństwa polskiego, które od nieświadomości istoty gospodarczego oblicza Polski w pierwszych latach niepodległości poprzez bezkrytyczny optymizm lat wysokiej koniunktury i kryzysowy pesymizm przeszło do zdrowego realizmu, będącego podstawą zdrowego optymizmu:

„Na czymże polega ów realizm? Przede wszystkiem na odróżnieniu kryzysu i pomyślności koniunkturalnej, z jednej strony, od strukturalnej biedy i strukturalnego dobrobytu, z drugiej. Sytuacja gospodarcza w dniu dzisiejszym jest oczywiście gorsza niż była w roku 1928. Nie o tyle gorsza, o ile wykazują to niedoskonałe wskaźniki, ale dla tego choćby mniej pomyślna, że bezrobocie, dziś będące faktem, przed laty 10 w tej formie nie istniało. Jednakowoż większość odczuwa dzisiejszą sytuację jako o wiele gorszą od położenia w roku 1928. Niektórzy czynią tak przez niewypleniony jeszcze nałóg kompleksu kryzysowego, przez przyzwyczajenie się do biadolenia, przez kompleks ubóstwa. Ale inni — a jest ich coraz więcej — po prostu zdali sobie sprawę ze stanu faktycznego, którego w roku 1928 nie dostrzegano. Stan ten, stan niewystarczającego zainwestowania, niskiej produkcji i konsumcji, był w roku 1928 przesłonięty w oczach społeczeństwa dobrą koniunkturą i poprostu... brakiem doświadczenia w ocenie. Dziś ta, czy inna faza koniunktury nie przesłania już wad strukturalnych".

Dr. Marchwiński w artykule p. t. „W obronie jednostronności", zamieszczonym w „Kurjerze Warszawskim" z dn. 28 grudnia 1937 r., zwraca uwagę na ujemne strony tendencji, zmierzających do autarkizacji gospodarstwa polskiego:

„Zmniejszenie lub zamknięcie przywozu i zastąpienie go wytwórczością krajową jest niewątpliwym źródłem nowych możliwości produkcyjnych i to źródłem dającym szybkie i z góry wymierzalne owoce. Niestety jednak rozpowszechnianie tendencji zastąpienia towaru obcego towarem wytwarzanym w Polsce jest czynnikiem popychającym mechanicznie w objęcia gospodarki autarchicznej. Konflikt pomiedzy zasadą uprzemysłowienia kraju a liberalizmem wymiany zagranicznej wchodzi tutaj w okres ostrego napięcia.

Przyznając prymat zasadzie rozwoju krajowej produkcji i przysądzając jej w pierwszym rzędzie rynek krajowy — narażamy się oczywiście na wszystkie znane skutki takiej polityki, przyczyniające się do rozkładu wielostronności, do atomizacji handlu światowego, narażające poprawę światową na brak trwałości i wstrząsy, wynikające z braku krążenia pomiędzy naczyniami o różnym ciśnieniu.

Humanitarne te troski mogłyby nam być obce, gdyby nie okoliczność, że przy dzisiejszym sperfekcjonowaniu działania retorsji w międzynarodowych obrotach gospodarczych — reakcja przeciwko krajowi izolującemu się od światowych obrotów gospodarczych jest bardzo szybka i przeważnie skuteczna.

Reakcja ta zaszkodzić nam może na tych rynkach, których utrzymanie jest niezbędne bądź ze względu na konieczność dalszego lokowania nadwyżek produkcji nie wynikających z powstawania nowych warsztatów ale poprostu utrzymania dawnych, bądź też konieczności wygospodarowania eksportem zasobów na zakup niezbędnych surowców i (do czasu) środków produkcji".

„Nasz Przegląd" z dn. 16 stycznia 1938 r. w artykule p. t. „Problem kolonialny a Polska", zwraca uwagę na problematyczne korzyści gospodarcze i trudności związane z posiadaniem kolonii:

„Aby zwiększyć, czy nawet utrzymać produkcję w koloniach na poziomie, trzeba czynić inwestycje, a więc sprowadzać maszyny i narzędzia, które tylko w drobnej części mógłby dostarczyć kraj macierzysty, a resztę trzebaby było importować z zagranicy. Jeżeli do Polski musimy importować cały szereg artykułów technicznych, to tak samo trzeba je przywozić do kolonii, zwłaszcza, że wymagają one narzędzi i maszyn specjalnie do tamtejszych warunków przystosowanych, a więc takich, które w Polsce musianoby dopiero uczyć się produkować. Tak więc pod względem dewizowym zysk, jaki można byłoby uzyskać zostałby skompensowany conajmniej przez wydatki w dewizach na import do kolonii.

Ale oprócz problemu dewizowego istnieje jeszcze problem finansowy: Ażeby kolonie zagospo-

darować, trzeba posiadać na to odpowiednie kapitały.

„...Przypuśćmy jednak, że jakimś cudem kapitały znaleziono. Czy nielepiej byłoby je użyć na inwestycje w Polsce, chociażby na podciągnięcie wzwyż t. zw. Polski C. Błota Poleskie czekają na osuszenie".

W „Polityce Gospodarczej" z dn. 31 grudnia 1937 r. p. Feliks Młynarski stwierdza ujemny wpływ wywierany przez obciążenia podatkowe na walutę:

„Reasumując widzimy, że **przeciążenie podatkowe wywołuje taki układ sił na rynku, w którym bank centralny dostaje się pod naciskiem w kierunku ciągłego zwiększania emisji pieniądza, jaki wywiera na życie gospodarcze śruba fiskalna. W tego rodzaju warunkach** nie może prawidłowo funkcjonować żadna forma **waluty, a szczególnie waluta manipulowana która bezwzględnie wymaga swobody manewrowania w obie strony, a więc nie tylko zwiększania emisji, ale i jej kurczenia w interesie stabilizacji poziomu** cen".

„Przegląd Gospodarczy" z dn. 15 stycznia 1938 r. zwraca słusznie uwagę na niezbędne przesłanki ożywienia życia gospodarczego:

„Ale, jak jednocześnie wciąż powtarzać trzeba, zagadnienie pobudzenia i ożywienia naszego gospodarstwa nie jest zagadnieniem czysto gospodarczym i nie może być tylko w tej płaszczyźnie rozpatrywane, ani tymbardziej rozwiązane. Już w swym przemówieniu budżetowym w Sejmie p. Wicepremier Kwiatkowski najsłuszniej zwrócił uwagę, że obecny stan naszego życia politycznego paraliżuje i w zakresie gospodarczym wszelką wydatniejszą poprawę. Niepospolity ideowy rozgardiasz z jednej strony, a z drugiej nieskrępowana i nieprzemyślana demagogia, operująca hasłami już nie tylko skrajnie radykalnemi, ale wręcz rewolucyjnymi — oto czynniki, które wytwarzają atmosferę wręcz nieprzyjazną wszelkiej pozytywnej pracy gospodarczej. Można — i to zapewne nie bez słuszności — wskazywać, że tych werbalnych straszaków nie trzeba brać zbytnio na serio, jednak szkodliwy efekt wywołują one niewątpliwie, zwłaszcza że nie widać przeciw nim dostatecznie stanowczej reakcji ze strony tych czynników, które zdawałyby się są do tego powołane.

I dlatego wyjaśnienie atmosfery politycznej jest bodaj najważniejszym warunkiem, od którego zależy bardziej aktywna postawa społeczeństwa w kierunku rozszerzenia i pogłębienia zasięgu dotychczas zaobserwowanej w życiu gospodarczym poprawy".

PRASA ZAGRANICZNA.

W „L'Economie Internationale" lord Camrose of Long Cross, wybitny przedstawiciel sfer gospodarczych W. Brytanii, wydawca pism „Daily Telegraph and Morning Post" i „Financial Times", stwierdza, że zawarcie traktatu angielsko-amerykańskiego będzie miało doniosły wpływ nie tylko dla gospodarki obu krajów, ale i dla całego świata. Niemniej lord Comrose nie kryje trudności, na jakie natrafia zawarcie traktatu:

„Chociaż przywiązuję wielką wagę do znaczenia i możliwości tego pierwszego etapu współpracy angielsko-amerykańskiej, niemniej jednak sądzę, że byłoby złą przysługą dla tej sprawy niedocenianie wielkich trudności, jakie pozostają do zwalczenia. P. Cordell Hull ma najszersze pełnomocnictwa do obniżenia taryf i zawierania traktatów, w jakie kiedykolwiek był wyposażony sekretarz stanu, lecz tak potężne są interesy, które zyskały na znaczeniu w przeciągu lat pod osłoną taryf prohibicyjnych, że niewątpliwie będzie musiał on stoczyć ostrą walkę. Trudności są niemniej wielkie po stronie Imperium Brytyjskiego, gdyż niewiele lat upłynęło od czasu, gdy W. Brytania, której nie powiodła się próba prowadzenia innych narodów, włączywszy w to Stany Zjednoczone, w kierunku bardziej liberalnego systemu wymiany międzynarodowej, zaprowadziła ze swej strony umiarkowaną taryfę i zawarła traktaty ekskluzywne z krajami, które najbardziej chciały z nią rokować t. j. z Dominiami brytyjskimi. Jest faktem, że traktat handlowy pomiędzy Anglią a Stanami Zjednoczonymi wymaga modyfikacji umów ottawskich; tymczasem każda poprawka proponowana do tych układów musi być zaaprobowana przez każde z Dominiów".

Trudności pochodzą jednak nie tylko ze strony dominiów, gdyż i przemysł angielski wyraża zastrzeżenia. „The Economist" z dn. 18 grudnia na marginesie memoriału Federacji Przemysłowców Brytyjskich, w którym ta oponuje przeciwko projektom obniżki ceł na towary amerykańskie w związku z rokowaniami o zawarcie traktatu handlowego angielsko-amerykańskiego, pisze, co następuje:

„Byłoby rzeczą niemożliwą wyobrazić sobie akt polityki handlowej, za którym przemawiałoby tak wiele potężnych racji interesu publicznego jak projektowany traktat angielsko-amerykański. Federacja Brytyjskich Przemysłowców w interesie należących do niej firm zakłada swoje veto. Pomyślne zawarcie traktatu staje się tak ważne dla wewnętrznej demokracji gospodarczej, jak i dla jej stosunków zewnętrznych. Kto nami rządzi w sprawach gospodarczych? Czy interesy całego narodu czy też interesy znajdujących się pod ochroną przemysłów? To jest kwestia, którą w najwyraźniejszej formie podniosła Federacja Przemysłowców Brytyjskich".

„The Economist" z dn. 25 grudnia w artykule p. t. „Zasoby mineralne Włoch" charakteryzuje w ten sposób możliwości autarkii włoskiej:

„Jest rzeczą wątpliwą czy autarkia, nawet umiarkowana, może liczyć na sukcesy we Włoszech. Może w rolnictwie zdoła się osiągnąć pewien stopień samowystarczalności, ale braki wyposażenia górniczego i metalurgicznego Włoch zakreślają ścisłą granicę sukcesom obecnej polityki. Włochy posiadają niedostateczne złoża wielu istotnych minerałów, węgla, rudy żelaznej i nafty".

„The Economist" podkreśla, że gdy zapotrzebowanie węgla wynosi we Włoszech 12 milj. ton, to produkcja krajowa daje zaledwie niecały 1 milj. tonn; w nafcie zapotrzebowanie wynosi 1½ milj. tonn, a produkcja krajowa nie przekracza 20 tys. tonn; rud żelaznych wydobywa się od ½ do ¾ milj. tonn rocznie, wskutek czego dla produkcji stali wynoszącej 2 milj. tonn rocznie trzeba sprowadzać rudy i złom z zagranicy. Podobnie brak innych metali. W wystarczających ilościach posiadają Włochy tylko boksyt, rtęć i siarkę.

„gdy zważy się to wszystko, okaże się, że Włochy są biedniejsze niż Japonia, jeżeli chodzi o krajowe zasoby minerałów strategicznych".

Pismo podkreśla w konkluzji, że Włochy nie mogą prowadzić polityki autarkii.

W „Der deutsche Volkswirt" dr. Schacht, stwierdzając, że pewna poprawa międzynarodowa była refleksem rozbudowy rynków wewnętrznych, podkreśla ujemne strony autarkii i konieczność współpracy międzynarodowej:

„Jednakowoż nikt w świecie nie powinien zapominać, że rozwój wewnętrzno-gospodarczy może wprawdzie nakręcić koniunkturę światową, ale to jeszcze nie prowadzi do trwałej odbudowy zdrowych stosunków gospodarczych w świecie. Każde gospodarstwo ma swoje ciemne strony (Schattenseiten), polegające bądźto na braku surowców, bądźto kapitału lub może na braku produktów przemysłowych czy godnych zaufania kredytobiorców. Żadne gospodarstwo narodowe nie może przekroczyć tych granic. Na tym jednak polega sens gospodarki światowej, aby tego rodzaju braki, o ile to jest możliwe, wyrównać. Takie wyrównanie może nastąpić przez pokojową, świadomą odpowiedzialności i rozumną współpracę".

Po tych słusznych uwagach dr. Schacht wyraża pogląd, że do współpracy międzynarodowej potrzebna jest atmosfera pokoju, a tą ostatnią da się osiągnąć jedynie po daniu „państwom niezaspokojonym" „możliwości życiowych". Pojęcie to może być rozmaicie interpretowane i wątpić należy, czy państwa „nasycone" zgodzą się na ten warunek, który nosi zbyt wyraźny posmak polityczny, mający niewiele z gospodarstwem wspólnego.

„Der deutsche Volkswirt" z dn. 14 stycznia 1938 r. w artykule wstępnym, poświęconym sprawie handlu zagranicznego, stwierdza zależność Niemiec od koniunktury światowej:

„I jeżeli istnieje wytłumaczenie dlaczego pewni ludzie czasowo mogli zapoznać znaczenie handlu zewnętrznego to tylko takie: przeoczyli oni fakt, że poprawa gospodarcza w Niemczech, aczkolwiek rozstrzygająco spowodowana przez samoistną politykę gospodarczą Niemiec, była jednak podtrzymana przez ogólną poprawę światową. Zapomnieli oni, że jest koniunktóra światowa i że od jej refleksów nie może się uchronić żaden gospodarujący naród. Ubolewanie nad tym nie zmienia w niczym faktu; również inne nazwanie koniunktury światowej dostarcza tak samo mało ochrony przed nią jak w starożytności ładna nazwa „Pontus Euxinus" nie broniła przed niebezpieczeństwami morza Czarnego".

Jeżeli zważymy, że Hitler wielokrotnie powoływał się na to, że plan czteroletni ma uniezależnić Niemcy całkowicie od zagranicy, to powyższy ustęp brzmi bardzo charakterystycznie.

Celem wszakże powyższego artykułu jest wykazanie konieczności obniżki cen towarów niemieckich. Albowiem:

„środki żywnościowe i surowce nie mogłyby być wyprodukowane wystarczająco przez samą niemiecką wolę pracy. Stąd usiłowania planu czteroletniego rozbudowy własnej produkcji surowcowej. Stąd jednak także konieczność wymiany towarowej z zagranicą".

Należy się jednak liczyć ze skutkami ewentualnego spadku koniunkturalnego. System kompensacyjny może wówczas okaże się niewystarczający; na rynkach eksportowych rozwinie się gwałtowna konkurencja, na którą trzeba być przygotowanym. W tym celu trzeba już obecnie obniżyć ceny:

„Dla utworzenia koniecznej rezerwy kryzysowej od strony cen nie wystarcza zatym obniżenie cen określonych towarów jako wyrównanie nieuniknionych podwyżek cen innych artykułów; poziom cen musi być obniżony w całości. W okresie prawdziwej depresji światowej oczywiście znaczenie międzynarodowego porównania cen, a, z tym międzynarodowego porównania płac wzrosłoby znacznie i dałoby się bezpośrednio odczuć. Zatym im większe możliwości będą dane dla utworzenia rezerwy cen, i im wcześniej stanie się dobrem powszechnym świadomość, że nie chodzi o jakieś nominalne skale cen i płac, ale tylko o ich siłę nabywczą, tym mniej potrzebują się Niemcy obawiać wstrząsów światowo-gospodarczych".

Innymi słowy zapowiada się tutaj wyraźnie dalszą obniżkę płac i zmniejszenie konsumpcji. Taka jest cena autarkii.

KRONIKA KRAJOWA

ROZWIĄZANIE 2 MIĘDZYNARODOWYCH POROZUMIEŃ KARTELOWYCH.

Orzeczeniem Pana Ministra Przemysłu i Handlu z dn. 13 b. m. uległy rozwiązaniu następujące 2 międzynarodowe porozumienia kartelowe:

1. Umowa „Towarzystwa Fabryki Wyrobów Azbestowych i Gumowych Leonowit, Sp. Akc." w Łodzi z austriacką firmą „Semperit—Oesterreichisch - Amerikanische Gummiwerke, Aktiengesellschaft" w Wiedniu, zawrata dn. 24/XI 1934 r. na czas nieokreślony.

2. Porozumienie „Zrzeszenia Producentów Drożdży" Spółki z ogr. odp. w Warszawie z „Czechosłowackim Związkiem Drożdżowym" w Pradze („Svaz Ceskoslovenskych Drozdaren Praha") w sprawie zaniechania importu czechosłowackich drożdży do Polski.

WZROST WKŁADÓW W P. K. O.

W dniu 14 b. m. odbyło się posiedzenie rady zawiadowczej P. K. O., która po wysłuchaniu sprawozdania komisji rewizyjnej, zatwierdziła bilans P. K. O. za r. 1937, zamykający się czystym zyskiem 5.657.418.61 zł.

Wkłady wzrosły w ciągu roku ub. o 144.500 tys. zł, osiągając na dz. 31 grudnia ub. r. ogólną sumę 1.037.300 tys. zł. Liczba książeczek oszczędnościowych wzrosła w ciągu roku sprawozdawczego o 636.439 sztuk do 2.919.747 szt. Ogólny obrót wyniósł nienotowaną dotąd cyfrę 34,5 milj. zł.

PRELIMINARZ BUDŻETOWY NA ROK 1938/1939 W PORÓWNANIU Z BUDŻETEM NA R. 1937/1938 I WYKONANIEM BUDŻETU NA R. 1936/1937.

Dochody budżetowe (w milionach złotych).

	Preliminarz na 1938/39 r.	Budżet na 1937,38 r.	Wykonanie budżetu w 1936,37 r.
I. Daniny publiczne	*1.336,9*	*1.306,5*	*1.212,7*
Podatki bezpośrednie	751,5	717,5	648,1
w tym:			
podatek gruntowy	68,0	57,5	60,1
„ od nieruchom.	85,0	82,0	81.8
„ przemysłowy	270 0	245.0	225,2
„ dochodowy	295.0	300.0	246.3
Podatki pośrednie	195.0	183,5	181,6
w tym:			
podatek od piwa	9,6	8,6	8.2
„ od cukru	142,0	130 8	130.7
„ od olejów min.	21,0	19.8	19.5
Cło	175,0	122,0	92,3
Opłaty stempl. i daniny pokrewne	88,5	81,0	83,2
Nadzwyczajne daniny (podatek majątkowy, danina majątkowa, losowa, dodatki do danin publiczn.).	22,4	32,5	32,7
Specjalny podatek od wynagrodzeń, wypłacanych z funduszów publicznych	104,5	170,0	174.8
II. Monopole	*684,1*	*631,4*	*638,0*
Monopol solny	45.0	44,0	43 5
„ tytoniowy	341.0	324.5	322.0
„ spirytusowy	266.0	227,4	235.8
„ loteryjny	22.3	22 3	24.2
„ zapałczany	9,9	13,3	12,5
III. Wpłaty przedsiębiorstw	*137,6*	*96,3*	*70,7*
w tym:			
P. K. P.	42,0	24,5	10.0
Polska Poczta. Tel. i Tel.	32.0	24.0	24,0
Lasy Państwowe	58,7	43,7	31,6
IV. Dochody administrac.	*288,7*	*282,5*	*242,4*
w tym:			
Min. Skarbu	56.8	58,3	66.9
„ Sprawiedliwości	38,6	38.6	36 6
„ Przem. i Handlu	28.2	25.5	27.1
Opłaty emerytalne	40,7	40.7	40,8
V. Wpłaty funduszów	—	—	—
Razem dochody	**2.447,3**	**2.316,7**	**2.163,8**

Wydatki budżetowe (w milionach złotych).

		Preliminarz na 1938/39 r.	Budżet na 1937/38 r.	Wykonanie budżetu w 1936/37 r.
1	Prezydent Rzplitej	3,1	2,7	2.7
2a	Sejm	3,2	3.2	3.2
2b	Senat	1,5	1.5	1.4
3	Kontrola Państwowa	5.0	4.7	4.7
4	Prezydjum Rady Min.	3,4	3,3	3,2
5	Min. Spraw Zagran.	38,9	38,4	36.8
6	„ Spraw Wojsk.	800.0	768,0	768.0
7	„ Spraw Wewn.	210,8	195,9	196.5
8	„ Skarbu	137,8	135.6	120.9
9	„ Sprawiedliwości	91,4	88.0	85.8
10	„ Przem. i Handlu	52,7	50,1	47,1
11	„ Komunikacji	74.5	49.9	41,7
12	„ Roln. i Ref. Roln.	92,3	77,5	66,1
13	„ Wyzn. Rel. i O. P.	369,1	355.7	345,1
14	„ Opieki Społeczn.	51.5	43.2	44,4
15	„ Poczt i Telegraf.	2,0	1.8	1.6
16	Emerytury i zaopatrz.	170 8	168.1	163.1
17	Renty inwal. i pensje	107.7	100.5	98.3
18	Długi państwowe	225 0	221.1	182.7
	Razem A. Administracja	*2.440,7*	*2.309,2*	*2.220,8*
	B. Dopłata do przedsięb.	6,5	7,5	5,7
	D. Dopłata do funduszów	—	—	—
	Ogółem	**2.447,2**	**2.316,7**	**2.226,5**

HANDEL ZAGRANICZNY.

Handel zagraniczny Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańska przedstawiał się w całym roku 1937 według prowizorycznych obliczeń następująco (w nawiasie dane za r. 1936): przywóz 3.683.056 ton (3 066.373 ton), wartości 1.254.341 tys. zł. (1.003 435 tys. zł.). wywóz 14.987.682 ton (12.958.154 ton), wartości 1.192.580 tys. zł. (1.026.208 tys. zł.).

Jak widać z tych liczb obroty handlu zagranicznego Polski w r. 1937 wykazały w porównoniu z r. 1936 poważny wzrost. Ponieważ import wzrósł w większym stopniu niż eksport — wystąpiło ujemne saldo w kwocie 61.761 tys. zł. W 1936 r. bilans handlowy miał niewielkie saldo dodatnie.

Bilans handlu zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańska według tymczasowych obliczeń Głównego Urzędu Statystycznego w grudniu wynosi:

Przywóz — 308.910 ton, wartości 110.593 tys. złotych.

Wywóz — 1.285.996 t., wartości 108.593 tys. złotych.

Saldo ujemne w m-cu grudniu wynosi 2.128 tys. zł.

W podanych wyżej liczbach przywozu za grudzień zawarty jest przywóz towarów z Niemiec (w sumie ca 600 tys. zł.) z tytułu likwidacji zamrożonych należności za tranzyt kolejowy przez Polskę. Przywóz tych towarów nie powoduje odpływu walut z Polski.

W porównaniu do listopada ub. r. zwiększył się przywóz o 2.720 t. zł., wywóz zmniejszył się o 2.438 tys. zł.

Zwiększył się wywóz następujących artykułów: szynek, polędwic wieprzowych w opakowaniu hermetycznym o 1.1 mln. zł., bekonów o 0.7 mln. zł., jęczmienia o 0.6 mln. zł., siarczanu amonu o 0.6 mln. zł., podkładów kolejowych, sliprów o 0,6 mln. zł., blachy żelaznej, stalowej o 0.6 mln. zł., nasion buraków cukrowych o 0.5 mln. zł., bydła rogatego o 0.5 mln. zł., szczeciny o 0.4 mln. złotych.

Zmniejszył się wywóz następujących artykułów: jaj o 1,3 mln. zł., węgla o 1,1 mln. zł., trzody

chlewnej o 1,0 mln. zł., gęsi o 1,0 mln. zł., nawozów o 1,0 mln. zł., mięsa świeżego, mrożonego, solonego o 0,9 mln. zł., tkanin wełnianych, półwełnianych, odzieżowych o 0,9 mln. zł., żelaza i stali o 0,8, masła o 0,7 mln. zł., papierówki o 0,6 mln. zł., fasoli o 0,5 mln. zł.

Zwiększył się przywóz następujących artykułów: żelastwa o 5,3 mln. zł., tytoniu i wyrobów tytoniowych o 4,1 mln. zł., pomarańcz i cytryn o 1,7 mln. zł., wełny owczej, surowej niepranej o 1,3 mln. zł.

Zmniejszył się przywóz następujących artykułów: skór futrzanych o 1,6 mln. zł., bawełny i odpadków o 1,5 mln. zł., obrabiarek do metali wszelkich, maszyn fornierskich dla odlewni o 1,2 mln. zł., garbników (bez drewna garbarskiego) o 1,0 mln. zł., śledzi świeżych solonych o 0,9 mln. zł., surowca żelaza o 0,8 mln. zł., rud cynkowych o 0,7 mln. zł., elektrycznych: maszyn, aparatów, przyrządów, ich części o 0,6 mln. zł., węgla i koksu o 0,5 mln. zł., tłuszczów i olejów roślinnych i zwierzęcych o 0,4 mln. zł., silników tłokowych, lokomobil o 0,4 mln. zł.

WZROST PRZYWOZU INWESTYCYJNEGO DO POLSKI:

	11 miesięcy					
	1937		1936		1935	
	tys. zł	% ogóln. przyw.	tys. zł	% ogóln. przyw.	tys. zł	% ogóln. przyw.
Maszyny i aparaty, sprzęt elektrotechn.	105 967	9·3	83 217	9·1	64 201	8·2
Środki transp.	39 829	3·4	29 412	3·2	23 888	3·1
Razem:	145 796	12·7	112 629	12·3	88 089	11·3

PRZYWÓZ CLEARINGOWY DO POLSKI:

	10 miesięcy 1936	1937
Włochy	12 945	27 518
Rumunia	3 695	6 090
Austria	36 509	48 534
Bułgaria	5 391	12 068
Jugosławia	7 146	4 581
Hiszpania	7 954	4 716
Niemcy	117 881	146 478
Palestyna	5 659	5 481
Szwajcaria	19 937	12 874
Turcja	2 128	5 596
Węgry	3 888	6 575
Razem:	223 133	280 511
Udział w ogólnym przywozie	27:2%	27:1%

KIERUNKI OBROTÓW HANDLOWYCH POLSKI W R. 1937:

	1—XI 1936 r. waga	wart.	1—IX 1937 r. waga	wart.
Przywóz				
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym drogą lądową	45,2	35,3	38,0	34,3
w tym drogą morską:	54,8	64,7	62,0	65,7
przez Gdynię	37,1	57,5	40,0	57,6
przez Gdańsk	17,7	7,2	22,0	8,1
Wywóz				
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym drogą lądową	17,6	33,9	18,0	33,3
w tym drogą morską:	82,4	66,1	82,0	66,7
przez Gdynię	48,7	36,2	47,8	40,3
przez Gdańsk	33,7	29,9	34,2	26,4

OBROTY TOWAROWE PORTU GDYŃSKIEGO.

Według dokonanych przez Urząd Morski obliczeń, ogólne obroty towarowe portu gdyńskiego za cały r. 1937 wyniosły 9.147.270,9 ton. Z całej sumy obrotu rocznego przypada na obroty zamorskie 9.006.176,3 ton, na obroty przybrzeżne łącznie z W. M. Gdańskiem 22.236,5 t., a na obroty drogą wodną z wnętrzem kraju — 118.858,1 t. W obrotach zamorskich za r. 1937 przywóz wynosił 1.718.003,7 ton, a wywóz 7.288.172,6 ton. W porównaniu do ogólnych obrotów towarowych portu gdyńskiego za r. 1936, obroty ogólne w r. 1937 wykazują wzrost o 16,1 proc. Liczba uzyskanych obrotów rocznych w wysokości 9.147.270, ton dotychczas nie była osiągnięta przez żaden port bałtycki. W stosunku do 1936 r. przywóz zamorski wykazuje wzrost o 28,6 proc., a wywóz zamorski o 13,7 proc.

***

Obroty towarowe portu gdyńskiego za m-c grudzień 1937, przedstawiają się następująco: ogólny obrót zamorski łącznie z obrotem przybrzeżnym oraz wnętrzem kraju, wyniósł 803.376,7 ton (w listopadzie 797.291,5 ton), z czego na obrót zamorski przypada 795.794,2 ton (775.479,5 ton). Z ostatniej cyfry na przywóz przypada 176.337,1 ton (156.107,9 t.) a na wywóz 619.371,6 ton. Obrót przybrzeżny, łącznie z W. M. Gdańskiem, wyniósł 346,8 t., a obrót drogą wodną z wnętrzem kraju wyniósł 7.235,7 t. W porównaniu do m-ca grudnia 1936, obroty towarowe za miesiąc sprawozdawczy wzrosły o 49.315 ton.

BILANS BANKU POLSKIEGO ZA R. 1937.

Zapas złota w Banku Polskim wzrósł w ciągu roku 1937 z sumy 392,2 miljn. do 434,9 miljn. zł., a więc o 42 miljn. zł. Jednocześnie pieniądze zagraniczne i dewizy wzrosły o 6,4 miljn. zł., z sumy 29,7 miljn. zł. na 36,1 miljn. zł. Ogółem więc rezerwa kruszcowo-walutowa instytucji emisyjnej wykazała w roku ubiegłym wzrost o 48,4 miljn. zł.

Portfel wekslowy nieznacznie się zmniejszył w ciągu roku ubiegłego, a mianowicie o 20,4 miljonów zł. Poważny spadek zaznaczył się w pozycji zdyskontowanych biletów skarbowych, mianowicie o 43,6 miljn. złotych do 23,3 miljn. zł. oraz w pozycji pożyczek zabezpieczonych zastawami o 83 miljn. do 24,3 miljn. zł.

Dług skarbu państwa obniżył się o 10 miljn. zł., z 90 miljn. do 80 miljn. złotych. Znacznie wzrosła natomiast pozycja „inne aktywa", a mianowicie o 58,2 miljn. zł., z 200,3 miljn. zł. do 258,5 miljn. zł.

W pasywach znaczny wzrost wykazuje pozycja natychmiast płatnych zobowiązań, a miano-

wicie o 68,1 miljn. zł. do 359,7 miljn. zł. Największy wzrost, bo o 34,1 miljn. zł. wykazały rachunki żyrowe kas państwowych, które zwiększyły się z 1,4 miljn. do 35,5 miljn. zł., pozostałe rachunki żyrowe wzrosły o 23,4 miljn., a różne rachunki o 10,6 miljn. złotych.

W wyniku omawianych zmian, obieg pieniężny powiększył się nieznacznie o 25,7 miljn. zł. i wyniósł 1.059,5 miljn. zł., w porównaniu do sumy 1.033,8 miljn. zł. na koniec roku 1936.

Pokrycie kruszcowe obiegu biletów bankowych i natychmiast płatnych zobowiązań wyniosło na dzień 31.XII 1937 r. — 32.97 proc. w porównaniu do 32.07 proc. z przed roku.

STAN KREDYTU DŁUGOTERMINOWEGO W POLSCE.

Dane statystyczne za trzeci kwartał roku ubiegłego wykazuje stan emisji instytucyj kredytu długoterminowego w wysokości 1.959 miljn. złotych. Z sumy tej na emisje Banku Gospodarstwa Krajowego przypada 891,9 miljonów złotych, Państwowy Bank Rolny — 219,1 miljn., 3 towarzystwa kredytowe ziemskie — 377,1 miljn., 14 towarzystw kredytowych miejskich — 311 miljn., 4 banki hipoteczne i 2 komunalne 128,2 miljn. i Towarzystwo Kredytowe Przemysłu Polskiego — 31 miljn. zł.

Ogólny stan emisji listów zastawnych i obligacyj wszystkich polskich instytucyj kredytu długoterminowego wynosił w końcu 1932 r. — 2.261 miljn. zł. W ciągu 1933 r. kwota powyższa spadła do 2.044 miljn., na koniec 1934 r. — 1.977 miljn., nieco niższa kwota przypada na r. 1935, a na koniec 1936 r. kredyt emisyjny doznał pewnego wzrostu, sięgającego kwoty 2.014 miljn. zł.

Najwyższy spadek wykazują pożyczki emisyjne i emisje towarzystw kredytowych ziemskich oraz banków hipotecznych, najniższy zaś banki państwowe i towarzystwa kredytowe miejskie.

WYTWÓRCZOŚĆ HUTNICTWA ŻELAZNEGO W ROKU 1937.

Wytwórczość hutnictwa w Polsce przedstawiała się — według danych tymczasowych — jak następuje (w tonnach):

	Cały rok	
	1937	*1936*
Surówka	723 836	584 381
Stal	1 450 005	1 144 513
Wytwory walcowniane .	1 052 339	826 075
Rury żelazne i stalowe .	96 375	61 422

NOTATKI GOSPODARCZE

Ogłoszone zostały liczby obrotów zagranicznych W. Brytanii za cały r. 1937. Przedstawiają się one następująco (w tys. funt. — w nawiasie wzrost procentowy w porównaniu z r. 1936): obroty ogólne 1.625.826 (+20,6 proc.), import 1.029,065 (+21,4 proc.), eksport 521.594 (+18,4 proc.), reeksport 75,197 (+23,7 proc.). Ogólny obrót był najwyższy od r. 1930. Ujemne saldo bilansu handlowego wyniosło 432,3 miln. funt., było więc o prawie 86 miljn.. funt. wyższe niż w r. 1936 i było najwyższym ujemnym saldem poczynając od r. 1926.

Największy wzrost w imporcie wykazała pozycja surowców, których przywieziono za 315,3 miljn. funt., czyli o 67,4 miljn. funt więcej niż w r. 1936. Eksport brytyjskich wyrobów przemysłowych wzrósł bardzo poważnie, gdyż o 64,1 miljn. funt. do 404,4 miljn. funt.

W tej chwili brak jeszcze dokładniejszych obliczeń na temat kształtowania się bilansu płatniczego W. Brytanii w r. 1937. Zaznaczyć należy, że w r. 1936 wpływy z t. zw. niewidzialnego eksportu (wpływ z opłat żeglugowych, z asekuracji, z kapitałów brytyjskich, zainwestowanych zagranicą i t d.), wyniosły 347 miljn. funt., czyli że 19 miljn. funt. ujemnego salda w bilansie płatniczym musiały być pokryte w inny sposób. W r. 1937 wpływy z niewidzialnego eksportu mają wynieść ok. 360 miljn funt., wobec czego do pokrycia ujemnego salda pozostawałoby ok. 70 miljn. funt. Pokrycie to nastąpiło prawdopodobnie m. in. w drodze napływu krótkoterminowych kapitałów z zagranicy, względnie w drodze repatriacji niektórych kapitałów angielskich.

***

Premjer Brytyjski opublikował na Nowy Rok artykuł dla podniesienia ducha narodów Imperium Brytyjskiego, w którym wykazał cyframi, że po latach kryzysowych nastał obecnie stały stan pomyślny. W ciągu roku ubiegłego w Anglii 350 000 robotników znalazło stałą pracę. Ilość bezrobotnych zmniejszyła się o 25%. Eksport angielski w ciągu 1937 r. zwiększył się o 77 700.000 funtów sztri. W ciągu ostatnich dwóch lat robotnicy Anglii zwiększyli swoje zarobki o 75 mljn. f. Obecne zarobki są znacznie wyższe od zarobków z r. 1929, gdy ceny są niższe. Premier wyraził pewność, że wziąwszy pod uwagę wszelkie możliwości, r. 1938 będzie jeszcze bardziej zadawalający.

***

Z dniem 1 stycznia zmieniony został czas pracy we francuskim przemyśle węglowym. Obowiązujący tam od przeszło roku system czterdziestogodzinnego tygodnia pracy bardzo rychło okazał się niemożliwy do utrzymania. Jeszcze w ubiegłym roku poszczególne kopalnie uzyskały zezwolenie na pracę w godzinach nadliczbowych. Obecnie liczba godzin nodliczbowych została podwyższona do 62 w ciągu roku, co odpowiada średnio przedłużeniu czasu pracy o jeden dzień w miesiącu. Dekret przewiduje jednak, że w okolicznościach wyjątkowych, kiedy wymagałby tego interes całego państwa, liczba godzin nadliczbowych może być podwyższona do 93 w ciągu roku. Zmiany te mają na celu zabezpieczenie ciągłości podaży węgla na rynku francuskim i pewne ograniczenie importu, który od czasu wejścia w życie ustwy o 40-godzinnym tygodniu pracy wzrósł prawie trzykrotnie, osiągając poziam blisko 6 miljardów fr.

***

W związku z nawiązaniem bardziej przyjaznych stosunków z Rumunią, prasa włoska zaznacza, że w pierwszych 11 miesiącach 1937 r. przywieziono z Rumunii towarów za 359 miljn. lirów, głównie pszenicy i olejów mineralnych, wywieziono zaś za 117 miljn. lirów, przeważnie przędzy i tkanin bawełnianych. W ten sposób Rumunia zajęła w przywozie 10-te, zaś w wywozie 16-te miejsce w szeregu państw, z którymi Włochy pozostają w stosunkach handlowych.

***

Przeprowadzenie planów autarkicznych we Włoszech wymaga wielkich nakładów pieniężnych. Tak więc niedawno musiano zwiększyć kapitał państwowego przedsiębiorstwa

Azienda Minerali Metallici Italiani z 20 na 50 milj. lirów; oprócz tego zwiększone będzie subsydium państwowe roczne z 1 na 3 miljn. lirów. Podobnie kapitał założonej w 1935 r. Azienda Carboni Italiani zwiększono już 1936 r z 50 na 75 milj. lirów, a w 37 r. do 100 milj. lirów. To jednak nie wystarcza i obecnie kapitał będzie musiał być zwiększony na 160 miljn. lirów w celu zwiększenia produkcji kopalni węgla w Sardynii i Istrii. Większość kapitałów znajduje się w rękach państwa, a reszta w posiadaniu przedsiębiorstw od państwa zależnych.

*
**

W pierwszych 10-ciu miesiącach 1937 r. w porównaniu z tym samym okresem 1936 r. włoska produkcja surówki żelaznej zmniejszyła się z 560 tys. na 520 tys. ton a produkcja ołowiu z 30 na 29 tys. ton. Natomiast wzrosła produkcja benzyny z 88 na 102 tys. ton, a produkcja aluminium zwiększyła się o 25% na 15.760 ton.

*
**

Jak znacznie wzrosły ceny we Włoszech daje pojęcie porównanie r. 1937 z poprzednimi latami. W r. 1934 przeciętny wskaźnik cen hurtowych (1928 = 100) wynosił 62,0 cen detalicznych 71,0, kosztów utrzymania76 89. W październiku w 1937 r. odnośne wskaźniki wynosiły: cen hurtowych 77,1, detalicznych 82,0, kosztów utrzymania 85,23 zaś w listopadzie 1937 r. cen hurtowych 95,1, detalicznych 95,8 i kosztów utrzymania 96,93.

*
**

W sprawozdaniu Niemieckiego Instytutu dla Badania Koniunktury czytamy następujące uwagi co do sytuacji surowcowej Niemiec:

„Na polu zaopatrywania w surowce wytworzyły się wprawdzie w ostatnich latach pewne napięcia, które pozostają w związku z ograniczeniem możliwości przywozowych Przez lepszą przeróbkę zużytych surowców, lepsze wykorzystanie posiadanych i wymianę niektórych materiałów na inne, mniej poszukiwane, może być podaż surowcowa w pewnej mierze zwiększona. Rozstrzygający czynnik tworzy jednak zwiększenie krajowej produkcji surowcowej w ramach planu czteroletniego, przy czym główna waga jest położona na rozwój surowców przemysłowych".

*
**

Firmie Deutsche Eiweiss Gesellschaft, Hamburg udało się przy współpracy prof. Mecheelsa wyprodukować z białka rybiego włókno podobne do wełnianego. Ma ono ze względu na brak dostatecznej ilości mleka w Niemczech zastąpić produkowany z kazeiny lanital. W obecnym stadium nowy produkt jest dodawany do celulozy, z której produkowana jest wełna drzewna; miało to dać dobre rezultaty

*
**

Zakłady I. G. Farbenindustrie w Wolfen pod Bitterfeldem przystąpiły do produkcji celulozy z drzewa bukowego; dotychczas celuloza produkowana była wyłącznie z drzewa świerkowego.

*
**

Produkcja syntetycznych kwasów tłuszczowych ma osiągnąć w Niemczech wysokość 20 — 60 tys. tonn rocznie. Produktem wyjściowym dla otrzymania kwasów tłuszczowych jest parafina, którą otrzymuje się jako produkt pochodny przy fabrykacji syntetycznego paliwa z węgla metodą Fischer — Tropsch. W ten sposób Niemcy fabrykują mydło... z węgla. Tego rodzaju produkcją zajmują się już Persilwerke i Märkische Seifenindustrie.

*
**

W Berlinie założono fabrykę chemiczną, która ma za zadanie przeróbkę... fusów kawowych. Fusy kawowe mają być zbierane w hotelach i kawiarniach.

*
**

W Turyngii założono przedsiębiorstwo dla produkcji tubek ze sztucznego jedwabiu, celofanu i laku. Przez to ma być ograniczone zużycie zagranicznych metali.

*
**

Jak wynika ze sprawozdania Reichskreditgesellschaft opłaty publiczne w Niemczech na rzecz państwa, krajów i gmin, składające się z podatków, opłat i ceł łącznie ze składkami na ubezpieczenie od bezrobocia, były w r. 1937 wyższe o 70% niż w r. 1932 i o 40% wyższe niż w 1928 r., podczas gdy dochód społeczny Niemiec w ostatnim roku był tylko o 50% wyższy niż w 1932 r., a mniejszy od dochodu roku 1928 o 10%. Wyrażając to inaczej, stwierdza się, że gdy w r. 1928 z każdych 100 mk. dochodu społecznego 18.40 mk. zabierało państwo, to w r. 1937 udział ten wzrósł do 28.60 mk. Przy tym należy pamiętać, że w powyższym obliczeniu nie uwzględniono wielu opłat na rzecz organizacji publiczno-prawnych; opłaty te częściowo wzrosły, częściowo zaś chodzi tu o opłaty nowe. Jeżeli do tego dodać „dobrowolne" obciążenie dochodu społecznego w formie zapożyczania się państwa, to widać z tego, jak poważną część dochodu społecznego w Niemczech absorbuje państwo.

*
**

W związku z mianowaniem dr. Malcachera za zgodą „Vereinigte Stahlwerke" na dyrektora generalnego Alpine Montangesellschaft przewidywane jest dalsze zwiększenie dostaw rudy austriackiej do Niemiec. Dostawy rudy austriackiej z terenów Alpine Montangesellschaft stanowią ważny element niemieckiego planu 4-letniego. W pierwszych 8-miu miesiącach 1937 r. eksport rud żelaznych do Niemiec wynosił 10.498 wagonów wartości 2,1 milj. szylingów wobec zaledwie 336 wagonów wartości 67 tys. szyl w tym samym okresie r. 1936. W związku z powyższym warto zaznaczyć, że Alpine Montangesellschaft dostarcza rud żelaznych Niemcom po cenie tańszej, aniżeli dla Czechosłowacji i Węgier. Przeciętna cena za centnar rudy z dostawą dla Niemiec wynosiła szyl. 1,80, dla Czechosłowacji zaś 2 szylingi i dla Węgier 2.10 szyl.

*
**

Najwięksi eksporterzy rudy żelaznej świata — Grängersberg. Oxelösund załadowali na eksport w r. z. 11.98 milj. t. rudy, wobec 9,39 milj. t. w roku poprzednim. Ten zwiększony rekordowy eksport zawdzięcza Szwecja zbrojeniom niemieckim. Na rok 1938 cała produkcja rudy jest już zakontraktowana.

*
**

Na posiedzeniu Wydziału Finansowego Senatu Stanów Zjednoczonych senator Garvan stwierdził zależność prasy amerykańskiej od Anglii. Chodzi tu mianowicie o to, że zapotrzebowanie na papier wielkie wydawnictwa amerykańskie pokrywają w papierniach kanadyjskich. Ewentualna podwyżka ceny papieru przekreśla całą kalkulację przedsiębiorstwa wydawniczego. Kto zatem dyktuje ceny papieru, ten może dyktować również gazecie swoją politykę. Miało to być wykorzystane podczas wojny, gdy lord Rothemere, kontrolujący kanadyjskie fabryki celulozy polecił swym przedstawicielom w Stanach Zjednoczonych wywarcie odpowiedniego wpływu na gazety amerykańskie. Miał się on wtedy wyrazić, że mianuje prezydentem Stanów Zjednoczonych Wilsona.

*
**

Departament Handlu U. S. A. komunikuje, że import złota do Stanów Zjednoczonych w 1937 r. wyniósł 1 631.523 tys. dolarów; eksport złota wyniósł w tym samym czasie 46.020 tys. dolarów, głównie do Francji.

Jak podają statystyki amerykańskie, całkowita powierzchnia zajęta pod uprawę w Stanach Zjednoczonych wynosiła w 1937 r. 341 milj. akrów, wobec 316 milj. akrów w r. 1936. Wskutek silnej posuchy w lecie r. ub. głównie w stanach zachodnich i Nebrasse, uległ zniszczeniu plon 24.400 tys. akrów, z czego na pszenicę, owies i jęczmień przypada 21 milj. akrów. Najlepszą rentowność wykazuje uprawa pszenicy, tytoniu i owoców.

DZIAŁ PRAWNY

ORZECZNICTWO SĄDU NAJWYŻSZEGO.

Ajent, który przyjął na siebie zobowiązanie delcredere, nie może żądać, aby przed zrealizowaniem tego jego zobowiązania dochodzone było sądownie roszczenie przeciwko dłużnikowi głównemu. (Wyrok Sądu Najwyższego Izby Cyw. z dn. 15.II. 1935 r. C II 2452/33. O. S. P. 43 z 1937).

Delcredere jest specjalnym rodzajem poręczenia handlowego, na mocy którego ajent czy komisant odpowiada za wypełnienie zobowiązania przez osobę trzecią. Do delcredere stosują się przepisy poręczenia cywilnego. Na mocy art. 625 K. Z. przez umowę poręczenia poręczyciel zobowiązuje się do wykonania zobowiązania dłużnika w przypadku, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał. Podczas gdy dawniejsze przepisy uzależniały odpowiedzialność poręczyciela od bezskuteczności egzekucji, to obecnie Kodeks Zobow. nie stawia tego warunku. Na podstawie art. 663 par. 3, jeżeli poręczyciel udzielił poręczenia za wynagrodzenie, winien on na żądanie poręczyciela wykonać zobowiązanie, za które poręczył, z chwilą gdy stało się wymagalne. Jak wynika z cytowanego wyroku tą samą zasadę stosuje się do poręczenia handlowego czyli delcredere i zbyteczne jest uprzednie dochodzenie roszczenia przeciwko dłużnikowi głównemu.

Ajent znajduje się w stosunku pracy zależnej do przedsiębiorcy, dla którego zbiera zamówienia, gdy ma obowiązek chodzić w pewnym określonym czasie po firmach i gdy nie wolno mu wykonywać pracy akwizycyjnej dla innych przedsiębiorców (Wyrok Sądu Najw. Izby Cyw. z dn. 2.X. 36 r. C III 731/33. O. S. P. 67c 1937 r.).

Kwestia, czy ajent jest samodzielnym kupcem, czy też zależnym pracownikiem umysłowym posiada poważne znaczenie w stosunku do kwestii ubezpieczenia, świadectw przemysłowych itd. W danym wypadku jako kryterium zależności czyli brak charakteru samodzielnego kupca Sąd Najwyższy uznał określenie czasu pracy ajenta i niemożność akwirowania dla innych firm.

Komitent posiada czynną legitymację do dochodzenia roszczeń z umowy zawartej przez komisanta z osobą trzecią, jeżeli w umowie tej komisant wyraźnie ujawnił komitenta jako rzeczywistego kontrahenta, na którego rzecz i rachunek działa, komitentowi zaś wskazał osobę trzecią. (Wyrok Sądu Najw. z dn. 26.I. 1933 r. C I 880/35. Mies. prawa handl. i wekslowego Nr 1 z 1937 r.).

W zasadzie komitent nie wchodzi w stosunek prawny z kontrahentem komisanta, gdyż ten ostatni występuje we własnym imieniu i jemu służy prawo występowania ze skargą. W przypadku jednak, gdy w umowie ujawniony jest wyraźnie komitent, a temu jest wskazana osoba trzecia, nie ma racji bytu sama instytucja komisu, opierająca się częstokroć na tym, że dla osoby trzeciej osoba komitenta pozostaje ukrytą. Wówczas komitent zyskuje legitymację czynną do dochodzenia roszczeń z umowy zawartej przez komisanta.

Komisant nie staje się właścicielem powierzonego mu towaru, odpowiedzialnym za zapłatę ceny kupna za towar bez względu na to, czy sam towar ten sprzeda, czy nie. Nadużycie przez komisanta zaufania w stosunku do komitenta wyczerpuje znamiona przestępstwa par. 2 art. 262 Kk., bez względu na to, czy wola sprawcy rozporządzenia cudzym mieniem ruchomym pod względem jego gospodarczego użycia przejawia się już w stosunku do oddanego mu w komis towaru, czy też dopiero w stosunku do uzyskanych z jego sprzedaży pieniędzy. (Wyrok Izby Karnej Sądu Najw. z 4.XI. 1936 r. 3 k 1765/36. O. S. P. 445 1937 r.).

W wyroku powyższym Sąd Najwyższy stanął na stanowisku, że przywłaszczenie w sensie prawa karnego następuje nie tylko wtedy, gdy komisant przywłaszcza sobie powierzony mu do sprzedaży towar ale również wtedy, gdy zatrzymuje sobie pieniądze, pochodzące ze sprzedaży przez niego towaru. Aczkolwiek teza ta budzi pewne wątpliwości, gdyż komisant, zawierający tranzakcję we własnym imieniu ma tylko obowiązek wydania uzyskanej sumy komitentowi, to jednak należy powyższe orzeczenie mieć na uwadze i nie zatrzymywać uzyskanych ze sprzedaży kwot nawet na pokrycie zaległych należności prowizyjnych i innych; w tym ostatnim wypadku komisent może zaspokoić swe roszczenia przez formalną sprzedaż przez komornika (bez wyroku sądowego) towarów stanowiących własność komitenta, na których ma ustawowy zestaw.

Przy prowadzeniu handlu towarowego na własny rachunek dokonywanie w tym samym pomieszczeniu sprzedaży towaru oddanego mu w komis może mieć znaczenie jedynie przy określeniu wysokości podatku obrotowego, nie ma natomiast żadnego wpływu na obowiązek wykupienia świadectwa przemysłowego. (Wyrok Izby Karnej Sądu Najw. z dn. 23.IV. 1936 r. 2 k 2368/35).

Kupiec, który oprócz handlu towarowego na własny rachunek prowadzi sprzedaż komisową nie potrzebuje wykupywać oddzielnego świadectwa przemysłowego; wystarcza świadectwo przemysłowe na prowadzenie handlu towarowego. Natomiast przy wymiarze podatku przemysłowego fakt ten ma znaczenie, gdyż od obrotów komisowych kupiec płacić będzie stawkę prowizyjną.

ORZECZNICTWO NAJWYŻSZEGO TRYBUNAŁU ADMINISTRACYJNEGO.

Wprowadzone do ustawy o rozbudowie miast z 29.IV. 1925 r., poz. 346 Dz. Ust. zwolnienie dochodów z domów nowozbudowanych od podatku dochodowego odnosi się jedynie do domów zbudowanych po wejściu w życie tej ustawy. (Teza. Wyrok z dn. 3.XI. 1937 r. L. rej. 3007/36).

Salda kredytowe stwierdzone w różnych okresach roku podatkowego są sprzeczne z postanowieniami kod. handl. i z zasadą prawidłowej księgowości, gdyż ta nie różniczkuje między pożyczkami przyjacielskimi, a zwykłymi pożyczkami kupieckimi; obowiązkowi księgowania podlegają wszystkie pożyczki zaciągnięte dla przedsiębiorstwa. Istnienie salda kredytowego na rachunku kasy stanowi oczywistą nieprawidłowość w prowadzeniu ksiąg handlowych. (Wyrok z dn. 3.XI. 1937 r. L. rej 5407/36).

PRZEDSTAWIANIE INWENTARZY I BILANSÓW SĄDOWI REJESTROWEMU.

Po upływie roku obrotowego, który w większości wypadków zbiega się z rokiem kalendarzowym, kupcy rejestrowi powinni w ciągu 3-ch miesięcy przedstawić sądowi rejestrowemu inwentarz i bilans, sporządzone na koniec roku.

Wynika z powyższego przepisu, że inwentarz i bilans powinny być przedstawione sądowi rejestrowemu najpóźniej **do 1 kwietnia**, jeżeli zamknięcie ksiąg ma miejsce na 31 grudnia.

Inwentarz i bilans powinny być podpisane przez kupca, jak również przez księgowego, jeżeli on je sporządził.

Bilans podpisany jak wyżej należy złożyć w sądzie rejestrowym w 2-ch egzemplarz.

Osoby prawne powinny przedstawić sądowi rejestrowemu wymienione dokumenty w ciągu 2-ch tygodni po zatwierdzeniu rocznego bilansu przez organ do tego powołany.

INFORMACJE.

Czy ajentowi, posiadającemu wyłączną reprezentację na dane miasto, należy się prowizja, jeżeli jego dom zawarł tranzakcję z pominięciem ajenta, a bezpośrednio z odbiorcą?

Odpowiedź. Sprawę powyższą reguluje Kodeks Handlowy a art. 574 § 2, który głosi, co następuje: jeżeli ajent został ustanowiony jako wyłączny dla pewnego okręgu lub pewnego koła odbiorców ma on prawo do prowizji również od umów, zawartych bez jego udziału, jeżeli odnoszą się do tego okręgu lub tego koła odbiorców.

Czy komisant ma prawo sprzedać powierzony mu towar na kredyt, jeżeli umowa komisowa przewiduje wyłącznie sprzedaż za gotówkę?

Odpowiedź. Sprzedaż towaru komisowego na kredyt bez upoważnienia pociąga za sobą skutki, przewidziane w art. 590 § 2 Kodeksu Handlowego. W takim przypadku komisant winien niezwłocznie uiścić komitentowi zapłatę, a za towar mu powierzony, jeżeli komisant udowodni, że cena za gotówkę byłaby niższa, obowiązany on jest do zapłaty tylko tej ceny, w przypadku zaś, gdy cena ta jest niższa od ceny, oznaczonej w zleceniu, komisant winien wyrównać komitentowi różnicę.

SPRAWY ZAWODOWE PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I HANDLU KOMISOWEGO

PROJEKT REFORMY PODATKU OBROTOWEGO W STOSUNKU DO PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH.

Zaprojektowana przez Ministerstwo Skarbu reforma podatku obrotowego, nie zmieniająca w ogólnej linii struktury wymiaru i poboru podatku od obrotu, zawiera jednak istotne i głęboko w życie gospodarcze sięgające zmiany o ile chodzi o przedstawicieli handlowych, reprezentujących firmy nieopłacające podatku obrotowego.

Jak wiadomo, według przepisów dotychczasowych przedstawiciele firm nieopłacających podatku przemysłowego, o ile nie posiadają składów-traktowani są pod względem podatkowym, bądź jako pośrednicy handlowi, bądź jako biura pośrednictwa handlowego i opłacają podatek obrotowy jedynie od swojej prowizji.

Projekt reformy podatku obrotowego wprowadza pod tym względem zmianę, przeinaczającą dotychczasowy stan rzeczy, albowiem przedstawiciele (ajenci) działający w imieniu i na rachunek osób nieopłacających podatku obrotowego mają płacić podatek od całkowitej sumy odpłaty, jaka przypadłaby ajentowi, gdyby działał we własnym imieniu i na własny rachunek. Oznacza to, że przedstawiciel handlowy współdziałający przy zawarciu umowy o dostawę pomiędzy firmą zagraniczną a odbiorcą krajowym musiałby zapłacić podatek obrotowy w wysokości 1,3% względnie 1,7% od wartości całej dostawy. Stworzyłoby to dla całego importu zupełnie nową sytuację, ponieważ wprowadzenie projektowanej reformy w życie spowodowałoby gruntowne zmiany w dotychczasowym trybie dostarczania do Polski towarów przez zagranicę.

W związku z tym narzuca się pytanie kto poniósł by to nowe obciążenie importu — firma zagraniczna, czy przedstawiciel tejże, działający na terenie Polski.

Jak wykazuje statystyka, w imporcie do Polski przeważają surowce i półfabrykaty niezbędne dla przemysłu krajowego. Przy nabywaniu tych towarów na ogół większa jest zależność tutejszego odbiorcy od zagranicznego dostawcy, aniżeli naodwrót. Składają się na to bądź momenty monopolowości w pewnych artykułach zagranicznych, w innych — warunki kredytowe, dogodne dla polskiego odbiorcy, brak silnego zainteresowania polskim rynkiem odbiorczym z uwagi na bardziej intensywne lub korzystniejsze zatrudnienie na innych rynkach i t. p.

Wydaje się przeto całkowicie wykluczonym, aby zagraniczni dostawcy towarów, którzy w 90% pracują z naszym rynkiem za pośrednictwem tutejszych przedstawicieli, zgodzili się ponosić ciężar podatku obrotowego i w tym celu bądź odpowiednio obniżali cenę swych towarów, bądź przekazywali za pośrednictwem swego przedstawiciela walutę na opłacanie podatków. Mogłoby to mieć miejsce jedynie przy nielicznych artykułach, których charakter wzgl. cena pozwalają na dodatkowe obciążenie.

Wynika z powyższego, że dla zrealizowania zasady pobrania podatku od wartości importu, przy którym pośredniczy przedstawiciel handlowy — podatek musiałby być ponoszony przez tego ostatniego.

Nie potrzeba specjalnej znajomości stosunków gospodarczych, żeby stwierdzić, że taka ewentualność jest zupełnie nierealna.

Wynagrodzenie prowizyjne przedstawicieli wynosi przy surowcach od ½ do 3%, przy półfabrykatach — od 2 — 5% brutto. Z tych wpływów muszą przedstawiciele pokrywać swoje wydatki handlowe oraz ponosić dotychczasowe świadczenia podatkowe, tak że zarobek netto przedstawicieli właściwie nie przekracza przeciętnie przy surowcach 1%, a przy półfabrykatach 2 — 3%. Jest rzeczą oczywistą, że uiszczanie z takich zarobków podatku obrotowego od pełnego obrotu towarowego, a więc według stawki 1,3% wzgl. 1,7%, czyli w wysokości, która w wielu wypadkach przekracza sam zarobek lub pochłonęłaby znaczną jego część, zmusiłoby przedstawicieli do likwidacji swoich placówek. Ponadto nie wchodzi wcale w rachubę realna możność ściągnięcia podatku od przedstawiciela, którego zdolność płatnicza jest ograniczona i zupełnie niewspółmierna do wartości tranzakcji, które przeprowadza.

Ponadto projektowane opodatkowanie przedstawicieli handlowych byłoby z punktu widzenia interesów gospodarczych naszego kraju szkodliwym ze względów następujących:

Przedstawiciele firm zagranicznych, mający swe placówki w Polsce działają z reguły nie tylko przy obsłudze klienteli pod względem informacyjnym lub akwizycyjnym, lecz również jako mężowie zaufania swoich firm. Dzięki temu mają oni bardzo poważny wpływ na ustosunkowanie się firm zagranicznych do polskich odbiorców i przyczyniają się w szczególności do nawiązywania nowych stosunków oraz do wyrabiania kredytów towarowych, tak bardzo krajowi potrzebnych. Należy zaznaczyć, że tutejsi przedstawiciele firm zagranicznych są, z nielicznymi tylko wyjątkami, obywatelami polskimi, co wytwarza stosunek specjalnej życzliwości pomiędzy przedstawicielem a odbiorcą. Życzliwości tej nie można oczekiwać od urzędnika firmy zagranicznej, przysłanego do kraju dla zawierania umów. Jest rzeczą nie ulegającą wątpliwości, że współdziałanie przedstawicieli firm zagranicznych jest w swych wynikach gospodarczo dodatnie dla naszego rynku, przyczynia się bowiem do udostępnienia mu towarów zagranicznych, niezbędnych dla naszego przemysłu lub dla uszlachetnienia i podniesienia poziomu naszych obrotów wewnętrznych.

Przy obecnych utrudnieniach celnych, dewizowych i kontyngentowych — przedstawiciel handlowy musi brać na siebie trud dokładnego obznajmiania się z odnośnymi przepisami, podlegającymi częstym zmianom i dzięki temu może służyć swemu klientowi nie tylko radą fachową, lecz również pomocą osobistą, gdyż często bierze na siebie trud załatwiania żmudnych, a niezbędnych czynności administracyjnych w poszczególnych urzędach.

Wprowadzenie w życie zmian przewidzianych w projekcie ustawy o podatku obrotowym przekreśliłoby całkowicie pożyteczną działalność przedstawicieli handlowych firm zagranicznych, odgrywających rolę czynnika pozytywnego w rozwoju naszych stosunków handlowych z zagranicą.

Założywszy, że niektórzy dostawcy zagraniczni interesowaliby się w dalszym ciągu naszym rynkiem — musieliby go oni opracowywać przez swych wojażerów. Ci ostatni przyjeżdżaliby do Polski w pewnych odstępach czasu, otrzymując za swoje czynności wynagrodzenie, które dotychczas przypadało tutejszym przedstawicielom. Na zasadzie umów traktatowych wojażerowie firm zagranicznych nie podlegają w Polsce świadczeniom podatkowym, od zarobków więc tych wojażerów fiscus polski nie będzie miał żadnych korzyści, a jednocześnie straci płatników w miejscowych przedstawicielach, o ile by musieli zlikwidować swoje placówki zarobkowe. W związku z tym należy podkreślić okoliczność szczególnie ważną, że zostałby silnie uszczuplony dopływ do kraju walut zagranicznych, przekazywanych do Polski tytułem wynagrodzenia prowizyjnego przedstawicielom handlowym. Waluty tego rodzaju są najkorzystniejsze dla naszego bilansu płatniczego, stanowią bowiem ekwiwalent za pracę i za usługi wyświadczane w kraju, a ubytku z tego źródła nie można lekceważyć, gdyż ogólna suma walut przekazywanych za prowizję przedstawia wartość ok. 30 milionów złotych rocznie.

Nie można byłoby również liczyć na to, że w razie, gdyby firmy zagraniczne pracowały z naszym rynkiem bezpośrednio, to jest bez przedstawicieli, dzięki czemu nie byłyby narażone na trudności z powodu podatku obrotowego, to tutejszy odbiorca przynajmniej skorzystałby na pewnym opuście ceny, wobec nieobciążenia jej prowizją przedstawiciela. Ta ostatnia okoliczność z reguły nie ma jednak żadnego wpływu na cenę u dostawców zagranicznych, pracujących z całym światem i stosujących przy ustalaniu ceny stałe formuły kalkulacyjne. Czyli że i w tym wypadku korzyść z konsekwencji reformy podatku obrotowego przypadłaby jedynie dostawcom zagranicznym.

Projekt ustawy o podatku obrotowym przewiduje wprawdzie możliwość zwalniania od podatku obrotowego sprzedaży surowców i półfabrykatów, niezbędnych dla rozwoju rolnictwa i przemysłu krajowego odnośnie artykułów, których wykaz ogłosi Minister Skarbu. Możliwość ta dotyczyć może jednak tylko drobnej części importu, a jak stwierdza doświadczenie, wykaz omawiany nie może się odznaczać elastycznością i uwzględniać licznych artykułów, które choć nie posiadają wyraźnych cech surowców lub półfabrykatów, są jednak nimi w procesie produkcji.

Również musi budzić najpoważniejsze zastrzeżenia gospodarcze zamieszczony w projekcie ustawy o podatku obrotowym przepis, na mocy którego ajent posiadający w konsygnacji towary od firmy krajowej byłby traktowany tak, jak kupiec sprzedający na rachunek własny. Przepis taki byłby sprzeczny z interesami krajowego przemysłu, który w gruncie rzeczy niechętnie organizuje składy konsygnacyjne, albowiem w interesie przemysłowca jest nie magazynowanie lecz wyprzedawanie zapasów.— Jeżeli jednak to czyni, ma na względzie udostępnienie nabywania towarów odbiorcom w razie pilnej potrzeby lub w mniejszych ilościach, celem uniknięcia kosztów i trudów przesyłek drobnicowych. Istnienie składów konsygnacyjnych w różnych ośrodkach przemysłu i handlu jest bezspornym dobro-

dziejstwem dla przemysłowca i kupca. W myśl projektowanego przepisu sprzedaż ze składu konsygnacyjnego, posiadanego przez przedstawiciela byłaby obciążona podatkiem obrotowym. Znaczy to, że ten sam towar w drodze od producenta do odbiorcy byłby dwukrotnie opodatkowany, co nie wytrzymałoby kalkulacji handlowej. Wprowadzenie więc omawianego przepisu zmusiłoby rzecz prosta do likwidacji składów konsygnacyjnych, co z kolei spowodowałoby utrudnienie i zwolnienie tempa obrotów wewnętrznych.

Analiza skutków wprowadzenia w życie przepisów o opodatkowaniu działalności ajentów, pracujących dla firm zagranicznych oraz utrzymujących składy konsygnacyjne firm krajowych, prowadzi do wniosku, że tego rodzaju reforma byłaby pod każdym względem niekorzystna. Skarbowi przyniosłaby ona ubytek wpływów podatkowych wskutek likwidacji licznych placówek przedstawicielskich, wniosłaby zamieszanie w nasze stosunki handlowe z zagranicą, utrudniłaby zaopatrywanie się w niezbędne towary importowe, wpłynęłaby hamująco na rozwój obrotów wewnętrznych, a ponadto pozbawiłaby nasz bilans płatniczy, dopływu walut, nie wymagających ekwiwalentu w eksporcie towarów.

To też samorząd gospodarczy, zajął jednomyślnie w stosunku do projektowanych zmian w opodatkowaniu czynności przedstawicieli handlowych stanowisko zdecydowanie negatywne. Będzie ono niewątpliwie wzięte pod uwagę przy rozstrzyganiu sprawy przez czynniki miarodajne, które, spodziewać się należy, stanowisko to podzielą i nie zechcą narażać naszego życia gospodarczego na nowe perturbacje oraz konieczność zmiany dotychczasowej organizacji zarówno w stosunku z zagranicą, jak i w obrotach wewnętrznych.

W SPRAWIE UMOŻLIWIENIA ZATRUDNIENIA PRZEZ PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH ABSOLWENTÓW SZKÓŁ HANDLOWYCH.

Federacja Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych i Komisantów R. P. wielokrotnie zwracała uwagę czynników miarodajnych na anomalię, że przedstawiciele handlowi wykupujący świadectwo przemysłowe kat. II b. nie mają możności zatrudniania praktykantów.

Sprawa ta była ostatnio przedmiotem rozważań samorządu gospodarczego, który zwrócił się do resortowych ministerstw z wnioskiem wydania zarządzenia upoważniającego przedstawicieli handlowych wspomnianej wyżej kategorii do zatrudniania absolwentów szkół handlowych.

Samorząd gospodarczy w wystąpieniu swym powołuje się na § 70 rozporządzenia Ministra Skarbu o wykonaniu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, zezwalający przedsiębiorstwom, wykupującym świadectwa III i IV kategorii handlowej na zatrudnianie absolwentów szkół handlowych wszelkich typów i stopni, w ciągu dwóch lat od ukończenia szkoły bez względu na rodzaj i wysokość wynagrodzenia oraz charakter pełnionych funkcji.

Rozporządzenie powyższe spotkało się z przychylnym przyjęciem sfer gospodarczych, umożliwiło ulokowanie na rynku pracy pewnej liczby absolwentów szkół handlowych oraz udostępniło młodym siłom praktyczne poznanie handlu detalicznego i drobnego.

Opierając się na obserwacji dodatnich wyników omawianego rozporządzenia, samorząd gospodarczy w wystąpieniu swym wskazuje na to, że byłoby rzeczą pożądaną, aby na podstawie art. 39 ustawy o państwowym podatku przemysłowym przyznać te same uprawnienia pośrednikom handlowym, wykupującym świadectwa kat. II b. dla osobistych zajęć przemysłowych, co umożliwiłoby im przysposobienie do zawodu przedstawiciela handlowego absolwentów szkół handlowych.

Jak wiadomo, przy obecnie obowiązujących przepisach pośrednik handlowy pragnący zatrudniać siłę pomocniczą, zmuszony jest do wykupienia świadectwa kat. II-ej handlowej. Różnica jednak ceny pomiędzy świadectwem kat. II handl., a kat. II b. jest tak znaczna, że skłania przedstawicieli handlowych, mających na ogół skromne zarobki, do zrezygnowania z zatrudniania siły pomocniczej.

Paradoksem też jest, że osoby, wykupujące świadectwa kat. II b. są traktowane gorzej, niż osoby, wykupujące świadectwa kat. III-ej handlowej, choć te ostatnie są prawie dwa razy tańsze.

Należy spodziewać się, że opinia samorządu gospodarczego w sprawie zatrudniania sił pomocniczych przez przedstawicieli handlowych znajdzie życzliwy oddźwięk w Ministerstwie Skarbu i że przez wydanie odpowiedniego zarządzenia udostępniona zostanie praktyka u przedstawicieli handlowych, a w konsekwencji ułatwiony będzie dopływ do handlu młodych sił fachowo wykształconych.

PASZPORTY NA WYJAZD ZAGRANICĘ.

W myśl przepisów o wydawaniu paszportów zagranicznych, ustalonych Ustawą z dn. 14 lipca 1936 r., osoby których zawód nie może być wykonywany w inny sposób, jak tylko przez częste wyjazdy zagranicę, otrzymują paszporty ważne na rok za opłatą, określoną dla okresu miesięcznego.

Pomiędzy osobami, upoważnionymi do otrzymywania takich paszportów odnośny przepis ustawy wymienia przykładowo, pomiędzy innymi, z zawodów handlowych jedynie komiwojażerów, wskutek czego zarówno przedstawiciele handlowi, jak i kupcy, mający stałe stosunki z zagranicą przy imporcie i eksporcie nie korzystają z żadnych odrębnych ulg paszportowych.

Wprawdzie ustawa przewiduje, że Minister Spraw Wewnętrznych może przyznawać ulgi w opłatach paszportowych oraz całkowicie zwalniać od opłat w razie wyjazdu w sprawach handlowych lub przemysłowych, których konieczność zaświadczy odnośny samorząd gospodarczy, jednakowoż żadne generalne zarządzenie w tym kierunku dotychczas wydane nie zostało.

Taki stan rzeczy wywołuje poważne trudności dla życia gospodarczego w tych wszystkich wypadkach, w których częsty i swobodny osobisty kontakt z zagranicą jest niezbędnym warunkiem prowadzenia przedsiębiorstwa.

Natomiast udzielane są ulgi dla wyjazdów turystycznych, wypoczynkowych i tp., które choć potrzebne w inte-

resie podnoszenia poziomu naszej kultury, mają na całokształt naszego życia gospodarczego raczej wpływ negatywny.

Wyjazdy tego rodzaju wymagają dłuższego pobytu zagranicą, a pomimo to korzystają na ogół z paszportów tańszych, aniżeli przy wyjazdach w sprawach gospodarczych.

Paszport dla celów handlowych z ważnością na okres miesięczny kosztuje bez opłat dodatkowych zł. 80.—. Ponieważ dla załatwienia spraw handlowych wyjeżdża się zwykle tylko na krótko, a jeżeli idzie o miejscowości zagraniczne bliżej położone — na 1 lub 2 dni, przeto wydatek na paszport handlowy jest niewspółmiernie wysoki w stosunku do innych kosztów podróży, co wpływa hamująco na decyzje co do wyjazdu, nawet w wypadkach, kiedy ten wyjazd jest bardzo potrzebny w interesie sprawy.

Dla sfer handlowo-przemysłowych, pracujących z zagranicą, a przede wszystkim dla przedstawicieli handlowych eksportowych i importowych, ważnym jest móc w każdym czasie, bez zwłoki, na każde wezwanie, lub w razie zaistnienia potrzeby, skomunikować się z kontrahentem zagranicznym z taką samą swobodą ruchów, z jakiej z reguły korzystając ci ostatni.

W obecnych warunkach możliwe to jest dla tych nielicznych, mających w kieszeni paszport roczny, którego ulgowa cena wynosi zł. 480.—. Posiadanie takiego paszportu może się jeszcze opłacać tym, którzy w ciągu roku w częstych odstępach czasu wyjeżdżają zagranicę. Natomiast jest on zbyt drogi dla tych wszystkich, którym w ciągu roku wypada kilka tylko razy wyjeżdżać zagranicę, każdorazowo na krótki pobyt, nie przekraczający łącznie w ciągu roku paru tygodni.

Dziś przy istnieniu ograniczeń dewizowych paszport zagraniczny przestał już być ważnym instrumenem polityki dewizowej. Rola jego powinna przeto być ograniczona, o ile chodzi o wyjazdy w sprawach gospodarczych, do zagadnienia rejestracji administracyjnej: W interesie rozwoju naszej wymiany handlowej z zagranicą kontakt z nią nie powinien podlegać żadnym zbytecznym utrudnieniom i formalnościom. Pod względem paszportowym nasze czynniki gospodarcze nie powinny znajdować się w położeniu gorszym, aniżeli obywatele państw zagranicznych, przyjeżdżający do Polski w sprawach handlowych. Jest rzeczą ważną, aby nasze sfery przemysłowo-handlowe, w szczególności zaś przedstawiciele handlowi i komisanci, związani z rynkami zagranicznymi, mogli za niską opłatą posiadać paszporty okresowe, uprawniające do wielokrotnych przejazdów i umożliwiające niezwłoczny wyjazd. Często bowiem ma on jedynie tylko wtedy cel i sens, jeżeli odbywa się natychmiast po powzięciu decyzji, a nie dopiero po upływie kilku dni, niezbędnych dla otrzymania każdorazowo paszportu.

Należy dążyć do zniesienia izolacji, jaka wskutek obowiązujących przepisów paszportowych istnieje pomiędzy naszym światem gospodarczym a zagranicą. Leży to w interesie naszej ekspansji gospodarczej. Reforma w dziedzinie paszportów zagranicznych całkowicie dojrzała w sensie konieczności zrównania nas z zachodem. Nie powinna ona nastręczać specjalnych trudności, a byłaby powitana z prawdziwym uznaniem i uczuciem ulgi przez nasz świat gospodarczy.

ZAGROŻONE INTERESY PRZEMYSŁU POLSKIEGO W GDAŃSKU.

Według wiadomości nadchodzących z Gdańska, tamtejsze sfery kupieckie, działające pod naciskiem czynników narodowo-socjalistycznych, uchwaliły zerwać stosunki z przedstawicielami gdańskimi przemysłu polskiego - niearyjczykami. Uchwała taka godzi pośrednio w interesy przemysłu polskiego, który pracuje z Gdańskiem od wielu lat przy pomocy swoich zaufanych przedstawicieli, mających zasługę, że towary polskie wprowadzili na rynek gdański. Celem skłonienia dostawców polskich do zastosowania się do tej uchwały delegaci kupiectwa gdańskiego udali się do różnych ośrodków przemysłowych, lecz spotkali się wszędzie ze zdecydowaną odprawą. Ponadto naskutek akcji wszędzie ze zdecydowaną odprawą. Ponadto związki przemysłowców, zainteresowanych w rynku gdańskim, powzięły uchwałę, że w żadnym wypadku nie zmienią swych dotychczasowych przedstawicieli i że nie będą uskuteczniać żadnych dostaw bezpośrednio z pominięciem przedstawicieli. Nadmienić należy, że akcja kupiectwa gdańskiego ma na celu wyeliminowanie obywateli polskich z życia gospodarczego Gdańska, bez względu na narodowość, albowiem przy obecnym kursie politycznym w Gdańsku uprawnienie do trudnienia się pracą zarobkową mogą otrzymać jedynie rdzenni gdańszczanie lub niemcy, mający, rzecz oczywista większe zainteresowanie dla przemysłu niemieckiego aniżeli polskiego.

INTERWENCJA FEDERACJI ZRZESZEŃ PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I KOMISANTÓW R. P. W SPRAWACH PODATKOWYCH.

W związku z zagrożeniem egzystencji przedstawicieli firm zagranicznych przez projekt reformy podatku obrotowego, prezes Friede, wiceprezes Cohn, oraz dyrektor Perl odbyli szereg konferencji w Ministerstwie Skarbu, wskazując na poważne ujemne konsekwencje gospodarcze, jakie wywołałoby zamierzone opodatkowanie przedstawicieli firm zagranicznych od pełnego obrotu towarowego.

Postulaty zawodu przedstawicieli handlowych w powyższej sprawie zostały przedstawione również wiceministrowi Sokołowskiemu oraz p. Kazimierzowi Sokołowskiemu, naczelnikowi wydziału handlu wewnętrznego w Ministerstwie Przemysłu i Handlu.

Przy sposobności konferencji w Ministerstwie Skarbu oraz w Ministerstwie Przemysłu i Handlu została również poruszona i szczegółowo omówiona sprawa umożliwienia zatrudnienia przez przedstawicieli handlowych sił pomocniczych bez potrzeby wykupywania świadectwa przemysłowego wyższej kategorii.

KSIĘGOWANIE FAKTUR.

Związek Izb przemysłowo-handlowych R. P. zwrócił się do Ministerstwa Skarbu w sprawie księgowania faktur. W szczególności w wystąpieniu tym. Związek Izb, polemizując z wyrokiem N. T. A. z dnia 13 marca 1935 r. L. Rej. 11488/32, który orzeka, że „księgowanie zakupów towaru nie z chwilą otrzymania faktur, lecz w miarę dokonywania wypłat za nabyty towar, uzasadnia uznanie ksiąg handlowych za wadliwe i całkowite pominięcie ich, jako środka dowodowego", domagał się wydania zarządzenia, by wyrażona w tym wyroku zasada N. T. A. stosowana była jedynie w wypadku stwierdzenia złej woli płatnika, t. j. celowego i umyślnego opóźniania księgowania faktur. Księgowanie faktur bowiem dosłownie z chwilą ich otrzymania jest w praktyce niemożliwe, wobec czego stosowanie tej tezy może

spowodować poważne trudności i wywołać ujemne konsekwencje podatkowe dla płatników.

W odpowiedzi na to wystąpienie Ministerstwo Skarbu zawiadomiło pismem z dn. 18/XI 1937 r. N. D. V. 10666/37 Związek Izb, nie uważa za wskazane wydanie okólnika wyjaśniającego, iż tezę powyżej powołanego wyroku N. T. A. należy stosować tylko w wypadku stwierdzenia złej woli podatnika. Ministerstwo Skarbu wychodzi bowiem z założenia, że wyrok ten dotyczy w pierwszym rzędzie nie kwestii terminu księgowania faktur, lecz kwestii księgowania zakupu towarów dopiero w miarę dokonywania wpłat za nabyty towar, które to okoliczności bezwzględnie, zdaniem Ministerstwa, muszą dyskwalifikować prowadzone księgi. O ile chodzi natomiast o kwestię, w jakim terminie należy księgować faktury, to Ministerstwo Skarbu stoi na stanowisku, że otrzymana faktura powinna być zaksięgowana natychmiast po jej nadejściu i to bez względu na okoliczność, czy towar już nadszedł. Ewentualny zwrot towaru, jako transakcja zupełnie odrębna od transakcji zakupu towaru, powinna być w prawidłowo prowadzonych księgach również uwidoczniona (Wiadomości Gospod. Izby Przem. Handlowej we Lwowie).

ZEZNANIA DO PODATKU OBROTOWEGO I DOCHODOWEGO.

Stosownie do przepisów ordynacji podatkowej **do 1 marca** należy złożyć zeznania do wymiaru podatku przemysłowego i dochodowego. Dla osób **prawnych** termin składania tych zeznań jest **do 1 maja**. Do składania zeznań dla wymiaru podatku przemysłowego od obrotu obowiązani są: 1) osoby prawne — co do każdego oddzielnego zakładu lub przedsiębiorstwa bez względu na kategorię świadectwa przemysłowego, 2) inni płatnicy: a) **jeśli prowadzą księgi handlowe** lub uproszczone — co do każdego oddzielnego zakładu lub przedsiębiorstwa bez względu na kategorię świadectwa przemysłowego, b) w razie nieprowadzenia ksiąg handlowych — co do każdego oddzielnego zakładu lub przedsiębiorstwa kategorii I, II handlowej oraz kat. I do VI przedsiębiorstw przemysłowych; ponadto 3) wszyscy wykonywujący samodzielne wolne zajęcia zawodowe oraz te osobiste zajęcia przemysłowe, dla których wykupywane są świadectwa kat. I, II i IIb zajęć przemysłowych.

Zeznanie należy złożyć i w wypadku, kiedy przedsiębiorstwo lub zajęcie rozpoczęto w ciągu ubiegłego roku, jak również w tym wypadku, jeżeli przedsiębiorstwo zostało zlikwidowane, a osobiste zajęcie zaniechane przed upływem roku kalendarzowego.

Do składania zeznań dla wymiaru podatku dochodowego obowiązani są: **bez względu na wysokość osiągniętego dochodu** lub poniesionych strat osoby prawne, osoby fizyczne oraz spadki wakujące, **prowadzące księgi handlowe**, a poza tym osoby fizyczne oraz spadki wakujące nieprowadzące ksiąg handlowych przy dochodzie — który w roku poprzedzającym rok podatkowy był wyższy niż zł. 1500, a których dochód pochodzi między innymi z przedsiębiorstwa handlowego lub przedsiębiorstwa przemysłowego, zaliczonego do kat. III, IV, Va i Vb przedsiębiorstw handlowych albo kat. VII, VIII przedsiębiorstw przemysłowych. Płatnicy, prowadzący księgi handlowe powinni do zeznania o dochodzie dołączyć bilans, rachunek zysków i strat, a osoby prawne nadto odpis protokułu walnego zgromadzenia i odpis sprawozdania organu rewizyjnego. Zeznania należy składać na formularzu urzędowym względnie na piśmie, zawierającym odpowiedzi na wszystkie pytania formularza urzędowego oraz zapewnienie, że zeznanie złożone zostało według najlepszej wiedzy i sumienia.

Nadmienia się, że zeznanie złożone nieprawidłowo może być sprostowane bez skutków karnych, o ile to ma miejsce przed ujawnieniem przez władze skarbowe nieprawidłowości lub fałszywości zeznania.

POLSKIE TOWARZYSTWO HANDLU KOMPENSACYJNEGO.

Istniejąca od lat 6-ciu instytucja pod powyższą nazwą do stycznia roku ub. trudniła się prowadzeniem na zlecenie Rządu Polskiego międzynarodowych rozrachunków w clearingu oraz opracowywała i kontrolowała tranzakcje kompensacyjno-towarowe, niepołączone z rozrachunkiem.

Dzięki temu Towarzystwo miało możność nawiązania rozgałęzionych stosunków z zagranicznym światem handlowmy i finansowym.

Wobec przyjęcia rozrachunków clearingowych przez Polski Instytut Rozrachunkowy, Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego poświęca się obecnie głównie tranzakcjom kompensacyjnym oraz kontroli towarowej na zlecenie polskich oraz zagranicznych importerów i eksporterów, a także współdziała w przeprowadzaniu rozrachunków międzynarodowych, odmrażaniu zablokowanych należności i t. p.

Z uwagi na powyższy zakres działalności Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego może być pomocne przedstawicielom handlowym przy przeprowadzaniu tranzakcji uzależnionych od kompensaty i wzajemnych rozrachunków.

KSIĘGA ADRESOWA IMPERIUM BRYTYJSKIEGO

Wyszło z druku wydawnictwo „The Empire Marketing Guide" British Empire Trades Index na rok 1938, zawierające adresy przemysłu, handlu, eksportu i importu brytyjskiego ze Zjednoczonego Królestwa oraz wszystkich dominiów, kolonii i krajów mandatowych.

Wydawnictwo to można nabyć w biurze Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie, Królewska 16, za zapłatą zł. 12.50.

PRZEGLĄD WYDAWNICTW

Informator przemysłowo-handlowy 1938. Praca zbiorowa pod redakcją Al. Jackowskiego, radcy Min. P. i H. Nakładem Koła Rodziny Urzędniczej przy Min. Przemysłu i Handlu. Stron 284.

Informator przemysłowo-handlowy podaje najważniejsze wiadomości z zakresu naszego ustawodawstwa gospodarczego, przedstawia pokrótce stan gospodarstwa w poszczególnych dziedzinach, mianowicie w przemyśle górniczo-hutniczym, przetwórczym, rzemiośle, handlu wewnętrznym, handlu zagranicznym i t. p. Między innymi Informator daje krótką charakterystykę wszystkich zawartych przez Polskę umów handlowych oraz wyjaśnia organizację handlu zagranicznego. Materiał zawarty w Informatorze pozwoli łatwiej orientować się w zakresie państwowej i sa-

morządowej administracji przemysłowo-handlowej — zwłaszcza tym, którzy praktycznie stykają się z wykonywaniem tej administracji. Bogaty materiał podany w formie przystępnej oraz praktyczne podejście Informatora czynią zeń pożyteczne kompendium dla codziennej pracy przemysłowców, kupców oraz tych wszystkich, którzy w tej lub innej formie biorą udział w życiu gospodarczym. Z tych względów Informator Przemysłowo-handlowy zasługuje na szerokie rozpowszechnienie.

Przejrzysty układ i estetyczne wydanie zwiększają jeszcze wartość tego doskonałego wydawnictwa.

STAŁE ŹRÓDŁO INFORMACJI W SPRAWACH DEWIZOWYCH.

Już w Nr. 1 donosiliśmy o ukazaniu się pożytecznego wydawnictwa pod tytułem „Polskie Ustawodawstwo Dewizowe", zawierającego całokształt polskich przepisów dewizowych, opracowanego systematycznie i skomentowanego przez wybitnych znawców tego przedmiotu, ludzi zajmujących kierownicze stanowiska w polskiej reglamentacji dewizowej.

Obecnie mamy do zanotowania fakt ukazania się „Dodatku" do tej pracy, pierwszego z cyklu stałych uzupełnień „Polskiego Ustawodawstwa Dewizowego".

Krótki przegląd „Dodatku" świadczy o tym, że autorzy dr. Adam Mantel, Bronisław Matecki i Tadeusz Bielobradek, dołożyli starań, by praca ich była w dalszym ciągu przewodnikiem w tej, tak bardzo skomplikowanej dziedzinie. W „Dodatku" znajdujemy bowiem doprowadzone do ostatniej chwili okólniki Komisji Dewizowej i Związku Banków, nie ogłoszone dotychczas nigdzie wyjaśnienia Komisji Dewizowej, instrukcję Komisji Obrotu Towarowego w sprawie doręczania zaświadczeń walutowych i kontroli waluty eksportowej, okólniki ministerialne, pełny tekst konwencji turystycznej między Polską a Rumunią wraz z instrukcją dla banków wydaną w tej sprawie przez Polski Instytut Rozrachunkowy, oraz pełny tekst wszystkich orzeczeń Sądu Najwyższego, wydanych w sprawach dewizowych. Wreszcie znajdujemy tu najnowsze rozporządzenie Ministra Skarbu w sprawie pożyczek zaciąganych zagranicą w zagranicznych środkach płatniczych, z zasadniczym i bardzo wyczerpującym komentarzem.

„Dodatek Nr. 1" do „Polskiego Ustawodawstwa Dewizowego" zawiera materiał ciekawy, którego poznanie jest już w tej chwili rzeczą niezbędną nietylko dla przedsiębiorstw, mających stosunki bezpośrednie z zagranicą, ale i dla tych wszystkich, których działalność, choćby pośrednio, zazębia się o zagranicę.

PRZEGLĄD PRAWA HANDLOWEGO.

Wychodzące przez lat trzynaście czasopismo p. t.: „Przegląd Prawa Handlowego", założone i redagowane przez adwokata Henryka W. Kona, oraz ukazujące się w ciągu ostatnich sześciu lat czasopismo p. t.: „Miesięcznik Prawa Handlowego i Wekslowego", założone przez prof. Jana Namitkiewicza, a redagowane przez Adama Daniela Szczygielskiego, asystenta U. J. P. zostały ostatnio połączone w jedno wydawnictwo, ukazujące się obecnie pod tytułem „Przegląd Prawa Handlowego", połączony z „Miesięcznikiem Prawa Handlowego i Wekslowego". Redaktorem został adw. **Henryk W. Kon,** zastępcą redaktora **Adam Daniel Szczygielski;** wydawcą jest **Centralny Związek Przemysłu Polskiego.** Skutkiem tego połączenia powstało obecnie jedyne w Polsce czasopismo poświęcone zagadnieniom prawnym z dziedziny handlu, przemysłu i bankowości, wykładni odnośnych ustaw z uwzględnieniem podatkowych jako też notowaniu orzecznictwa.

Numer pierwszy (styczniowy) rocznika 1938 powyższego czasopisma już się ukazał na rynku księgarskim. Na całość 64-stronicowego unmeru składają się: dział artykułów, dział orzecznictwa krajowego, zagranicznego oraz Najw. Trybunału Administracyjnego, dział informacyj i uwag oraz recenzyj i krytyk piśmiennictwa.

W dziale artykułowym znajdujemy następujące prace: Z. Fenichel: „Przedsiębiorstwo według projektu prawa rzeczowego". Autor na tle ogłoszonego projektu Komisji Kodyfikacyjnej podaje wnikliwej analizie przepisy tego projektu regulujące przedsiębiorstwa, a będące uzupełnieniem art. 39 i nast. Kod. Handl. 1934 r. — Br. Kujawski: „Ogłoszenie upadłości spółdzielni w likwidacji" zajmuje się badaniem normy prawnej obowiązującej w tak niecodziennym przypadku ogłoszenia upadłości i wywody swe nawiązuje do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 18 listopada 1937 Nr C. I. 2764/36. — J. Sztykgold: „Reforma prawa patentowego" (c. d. n.) na tle przesłanek gospodarczych, technicznych, etycznych i społecznych — próbuje wskazać kierunek w jakim de lege ferende winno iść prawo patentowe, które przeznaczone jest dla ochrony wynalazcy, a nie przedsiębiorcy. — W. Muszkat: „Przyjęcie poterminowe wekslu i przyjęcie po proteście" zastanawia się nad możliwością takiej akceptacji uważając, iż spełnia ona b. doniosłą rolę w praktyce obrotu. — Z. Żabiński: „Odsetki od weksli nieprzedstawionych do zapłaty" polemizuje z umieszczonym w Nr. 7 z 1937 r. artykułem L. Szulkina.

W dziale orzecznictwa pomieszczono: cztery b. ciekawe wyroki Sądu Najwyższego wraz z uzasadnieniami; z orzecznictwa zagranicznego — dwa wyroki Sądu Rzeszy; z orzecznictwa Najwyższego Trybunału Administracyjnego — cztery wyroki w przedmiocie opłaty stemplowej oraz podatków bezpośrednich.

Dział „Informacje i uwagi" zawiera m. in. tłumaczenie szwajcarskiego projektu ustawy w przedmiocie zwalczania nieuczciwej konkurencji.

*
**

Wydział Prawny Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w składzie: radcowie prawni adw. adw. M. I. Drybiński i N. Grynberg, sekretarz a. adw. T. Perl — urzęduje w środy i piątki w godz. 17.30 — 18.30.